

TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI

FAKULTA TEXTILNÍ

KATEDRA MECHANICKÝCH TECHNOLOGIÍ

Obor : 31 – 24 – 7

Mechanická textilní technologie

Zaměření : Tkaní

Téma: Přehled výrobců kompresních výrobků v ČR.

Theme: The survey produceres of the compression products in CR.

Jméno: TOMÁŠ MLÁDEK

Vedoucí práce: Ing. Eliška Chrpová, CSc.

Počet stran textu: 42

Počet tabulek: 7

Počet obrázků: 14 (+21)

Počet grafů: 1

Počet příloh: A+B = 1x CD-ROM, + 16příloh (=135 stran) (=132 stran)

(CD-ROM je nutno si vypůjčit u pultu UKN)

Téma: Přehled výrobců kompresních výrobků v ČR.

ANOTACE

Tato práce se zabývá účelem použití kompresních výrobků, přehledem a profilem výrobců. Jsou v ní zahrnuty i cenové relace čerpané nejen z jednoho zdroje. U vybraných výrobků jsou popsány jejich hlavní parametry. Způsob distribuce a prodej kompresních výrobků v ČR je v ní také zahrnut.

K porozumění účelu použití a parametrům kompresních výrobků zahrnuji do práce také lékařské rady na prevenci a léčbu pomocí kompresních výrobků. Samozřejmě jsem do této práce také zařadil historii a konstrukci kompresních výrobků.

Zdrojem pro vypracování bakalářské práce byla komunikace s výrobci, internetové stránky a odborná literatura.

Theme: The survey produceres of the compression products in ČR.

ABSTRACT

This work is about object using compression products and the profile of the produceres. This work includes price structure not only from one source. In the choice of products are described their main characteristics and also way of distribution and sale of those products in ČR.

For understanding of characteristics and use of compression products I'm including also the medical convocation for prevention and therapy by the help of those products. Construction and history of compression products are including in these work too.

Sources for these bachelor work was a communication with the producers, internet pages and special literature.

Místopřísežně prohlašuji, že bakalářskou práci jsem vypracoval samostatně s použitím uvedené literatury.

V Liberci:

Tomáš Mládek

Úvodem své bakalářské práce bych rád poděkovat vedoucí bakalářské práce Ing. Elišce Chrpové, CSc. za odborné vedení, poskytnuté informace a materiály.

Děkuji Technické univerzitě v Liberci za umožnění studia na textilní fakultě.

Děkuji také moji rodině za morální a materiální pomoc nejen při této práci, ale i při celém mém dosavadním studiu.

PROHLÁŠENÍ

Byl jsem seznámen s tím, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č.121/2000 Sb. o právu autorském, zejména § 60 (školní dílo) a § 35 (o nevýdělečném užití díla k vnitřní potřebě školy).

Beru na vědomí, že TUL má právo na uzavření licenční smlouvy o užití mé bakalářské práce a prohlašuji, že **s o u h l a s í m** s případným užitím mé bakalářské práce (prodej, zapůjčení apod.).

Jsem si vědom toho, že užít své bakalářské práce či poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem TUL, která má právo ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů vynaložených univerzitou na vytvoření díla (až do jejich skutečné výše).

Beru na vědomí, že po pěti letech si mohu svou bakalářskou práci vyžádat v Univerzitní knihovně TU v Liberci, kde bude uložena.

Datum:

Tomáš Mládek
Jiráskova 304/12
460 14 Liberec 13

OBSAH

ANOTACE.....	3
MÍSTOPŘÍSEŽNÉ PROHLÁŠENÍ.....	4
PODĚKOVÁNÍ.....	5
PROHLÁŠENÍ.....	6
OBSAH	7
1. ÚVOD	10
2. HISTORIE A SOUČASNOST KOMPRESIVNÍCH VÝROBKŮ	11
3. STRUČNÁ KONSTRUKCE KOMPRESNÍCH VÝROBKŮ	12
3.1. Výroba kompresivních výrobků	12
3.2. Technologický postup výroby	13
3.3. Pleteniny	14
4. PRŮZKUM	15
4.1. Vlastní průzkum	15
4.2. Průzkum v prodejně zdravotních potřeb	16
4.3. Konzultace s lékařem	17
4.4. Návštěva ve zdravotní pojišťovně	17
4.5. Shrnutí průzkumu	18
5. SBĚR INFORMACÍ	19
6. SEZNAM VYHLEDANÝCH VÝROBCŮ	20
6.1. Seznam kontaktovaných firem	20
6.2. Internetové adresy kontaktovaných firem	21
6.3. Navštívené webové stránky týkající se kompresivních výrobků	21
7. REAKCE FIREM NA MÉ KONTAKTOVÁNÍ.....	22
7.1. Vydo – CZ.....	22
7.2. Loana, a.s. a Vemax, a.s.	22
7.3. SunPharm	22
7.4. Elite, a.s. a Varitex, s.r.o.	22
7.5. Nepon, s.r.o.	22
7.6. Ostatní	23
7.7. Zhodnocení komunikace s oslovenými firmami	23
8. PŘEHLED VÝROBCŮ KOMPRESIVNÍCH VÝROBKŮ.....	24
8.1. Tabulky návrhu obodování firem.....	24
8.2. Aries	25
8.2.1. Historie a současnost firmy	25
8.2.2. Sortiment nabízených výrobků.....	26
8.2.3. Hodnocení	27
8.3. DonJoy	28
8.3.1. Historie a současnost firmy	28
8.3.2. Sortiment nabízených výrobků.....	28
8.3.3. Hodnocení	29

8.4.	Elite, a.s. Varnsdorf	30
8.4.1.	Historie a současnost firmy	30
8.4.2.	Sortiment nabízených výrobků	30
8.4.3.	Hodnocení	31
8.5.	Loana, a.s.	32
8.5.1.	Historie a současnost firmy	32
8.5.2.	Sortiment nabízených výrobků	32
8.5.3.	Hodnocení	32
8.6.	Lonka Příbor, a.s.	33
8.6.1.	Historie a současnost firmy	33
8.6.2.	Sortiment nabízených výrobků	34
8.6.3.	Hodnocení	34
8.7.	Maxis	35
8.7.1.	Historie a současnost firmy	35
8.7.2.	Sortiment nabízených výrobků	35
8.7.3.	Hodnocení	37
8.8.	Nepon, s.r.o.	38
8.8.1.	Historie a současnost firmy	38
8.8.2.	Sortiment nabízených výrobků	38
8.8.3.	Hodnocení	38
8.9.	SunPharm s.r.o.	39
8.9.1.	Historie a současnost firmy	39
8.9.2.	Sortiment nabízených výrobků	39
8.9.3.	Hodnocení	40
8.10.	Ostatní	40
8.11.	Grafické vyhodnocení	41
9.	LÉKAŘSKÉ RADY A PUBLIKOVANÁ PREVENTIVNÍ LÉČBA	42
9.1.	Statistika	43
9.2.	Vysvětlení vzniku	43
9.3.	Příznaky	44
9.4.	Rizikové faktory	44
9.5.	Prevence	45
9.6.	Léčba	46
9.6.1.	Úvod	46
9.6.2.	Chirurgický zákrok a léčba	46
9.6.3.	Medikamenty	47
9.6.4.	Kompresní léčba pomocí kompresivních výrobků a jejich údržba	47
9.6.5.	Předpisy	49
10.	ZÁVĚR	49
11.	VYSVĚTLIVKY	50
11.1.	Textilní pojmy	50
11.1.1.	Nylon 6.6	50
11.1.2.	Mikrovlákno	51
11.1.3.	Stretch	51
11.1.4.	Lycra	51
11.1.5.	Lycra – leg care	51
11.1.6.	Mercerace	51

11.1.7.	Superwash	51
11.2.	Lékařské pojmy	51
11.2.1.	Ambulantní chirurgie varixů	52
11.2.2.	Angiologie	52
11.2.3.	Angiografie – (arteriografie, AG)	52
11.2.4.	Angioplastika – (PTA)	52
11.2.5.	Antikoagulační léčba	52
11.2.6.	Bércový vřed – (trofický vřed, ulkus cruris)	52
11.2.7.	Celulitida	52
11.2.8.	Erysipel – (růže)	53
11.2.9.	Flebotrombóza	53
11.2.10.	Gangréna – (sněť)	53
11.2.11.	CHIVA metoda	53
11.2.12.	Chronická žilní insuficience – (chronická venózní insuficience – CVI)	53
11.2.13.	ICHDK – ischemická choroba dolních končetin	53
11.2.14.	Ischémie	54
11.2.15.	Kompresivní terapie	54
11.2.16.	Laser	54
11.2.17.	Lymfedém	54
11.2.18.	Metličky, metličkové varixy	54
11.2.19.	Operace varixů	54
11.2.20.	Otok (edém)	55
11.2.21.	Sklerotizace (skleroterapie)	55
11.2.22.	Trofické změny	55
11.2.23.	Tromboflebitida	55
11.2.24.	Trombus	55
11.2.25.	Ultrazvuk – (echo, duplex scan)	55
11.2.26.	Varixy (žilní městky)	55
11.2.27.	Zánět žil	56
11.2.28.	Žíla (véna)	56
11.2.29.	Žilní trombóza (flebotrombóza, FT)	56
12.	SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY	56
13.	SEZNAM PŘÍLOH	57
13.1.	Přílohy A	57
13.2.	Přílohy B	58

1. ÚVOD

Pravděpodobně každý z nás měl nějaké zdravotní komplikace, při kterých potřeboval kompresní výrobek.

Když se řekne kompresní výrobek, každý si představí něco jiného. Někdo si představí fixační návleky na kotníky, kolena, lokty, zápěstí, záda a ramena, a někdo jiný si představí zdravotní punčochy a ponožky.

Tato práce je o průzkumu výrobců kompresních výrobků v České republice. Do tohoto průzkumu jsem tedy zařadil výrobce jak fixačních návleků, tak i výrobce zdravotních punčoch.

Česká republika je malý stát a proto mnoho výrobců kompresních výrobků pouze dováží své výrobky do naší republiky. Na trhu se tak objevují výrobky vyrobené v České republice vedle výrobků dovezených ze zahraničí. Cenové relace u výrobků jsou přibližně stejné a odpovídají i kvalitě. Ceny výrobků v obchodech se řídí podle doporučených cen, které udávají výrobci. Záleží na nás zda koupíme český výrobek nebo zahraniční, nebo-li zda podpoříme české výrobce nebo zahraniční. Nesmíme si potom stěžovat, že v České republice je málo výrobců, pokud nekupujeme jejich výrobky, ale raději si koupíme zahraniční. Za vše si můžeme my sami jako zákazníci.

2. HISTORIE A SOUČASNOST KOMPRESIVNÍCH VÝROBKŮ

Na začátku dvacátého století neexistovali žádné fixační návleky a zdravotní punčochy jak je známe dnes. Tehdy byli pouze obvazy a pružná obinadla.

Roku 1935 nebo-li před druhou světovou válkou vznikl nylon (PA6) a o rok později silon (PA6.6). Během druhé světové války a i po ní se začali objevovat další syntetická vlákna jako roku 1941 Polyester (PL) a roku 1956 polypropylenové vlákno (PP). Zaslouhou těchto objevených vláken se začali vyrábět umělé punčochy a ponožky, které byly mírně elastické. Nebo-li lze hovořit, že začátky výroby stahovacích (zdravotních) punčoch jsou po druhé světové válce. Firma Varitex na svých internetových stránkách hovoří o roku 1947, kdy pan C.W.Stolk vyrobil první elastickou punčochu firmy Varitex.

Fixační návleky nahrazují pružná obinadla, která využívali převážně sportovci, kteří mají častější pohmožděny a potřebují stáhnout bolestivá místa.

V poslední době se chemická vlákna zdokonalují, proto známe několik druhů polyamidových vláken (PA4, PA6, PA6.6, PA10) a vlákna druhé generace. Také vlákna zvaná High-tech nebo-li vysoce pevná, tepelně odolná a jiné požadované vlastnosti, které udá výrobce.

Ke konci dvacátého století na trh přicházejí fixační návleky z neoprenu, které mají lepší termoizolační vlastnosti než standardní z pletenin.

Až ke konci dvacátého století se v oblasti výroby zdravotních punčoch objevují noví výrobci, kteří na trh přinášejí nové typy punčoch, které mohou nosit ženy v těhotenství, nebo punčochy pro preventivní léčbu.

Všechny nynější výrobky na trhu, jak zdravotní punčochy, tak fixační návleky, obinadla a fáče mohly vzniknout jen díky výzkumu a vývoji nových technologií. Neustále se na trhu objevují nové výrobky, které mají uplatnění a využití ve více oborech. To vše je díky výzkumu, který je často dotován velkými firmami. Bohužel toto jsem ale zjistil na internetu o firmě, která není tuzemská.

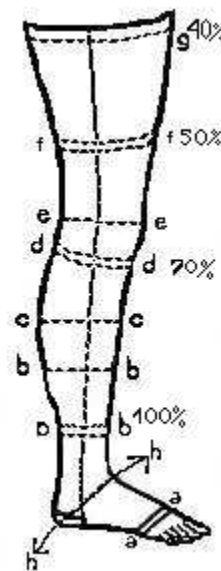
I nyní v 21. století se lze učit z naší historie. Naše prababičky a babičky neměly takové problémy s křečovými žilami a natékáním nohou jako máme my dnes. Tehdy se častěji chodilo bez bot a tím byly nohy více masírované. Dnes musíme mít ortopedické vložky, speciální cviky na nohy, různé rehabilitační masáže, masírování pomocí válečků či kuliček, různé druhy mastí a gelů, nemluvě o lécích, abychom zmírnili bolesti nohou a jejich natékání, problémy křečových žil a vředů. Tehdy se k úlevě od bolesti nepoužívaly žádné fixační návleky a obinadla, ale masáže, akupresura a akupunktura. Dnes se v některých případech k tomu opět vracíme.

Samozřejmě, že v kritickém stádiu se musí problémy operovat. Zde lze poděkovat vývoji v oblasti ortopedie, kde lékaři operují nejen klouby, ale i křečové žíly.

3. STRUČNÁ KONSTRUKCE KOMPRESNÍCH VÝROBKŮ

Technologie výroby kompresivních výrobků je podobná technologii výroby ponožkového a punčochového zboží.

Zdravotní punčochy musí na rozdíl od obyčejných punčoch stahovat končetinu přesně stanovenou silou. Hodnoty svěrných sil, které jsou požadovány u punčoch určených pro zdravotní účely, se mohou získat kombinací vlastností použitých nití a vytvarování punčoch. Tlak musí být různý na různých místech těla a hlavně musí postupně klesat (sestupný gradient) s maximálním tlakem v oblasti kotníku a minimálním na stehně ¹⁾ [FILATOV V.N.: Navrhování pružných textilních výrobků]. Pokud by tlak byl s vzestupným gradientem docházelo by ke škrcení a tím k zadržování tekutin pod místem škrcení. Nejdůležitějším prvkem zdravotních punčoch, který určuje jejich svěrnou sílu, je obtáčená elastomerová nit, která se při výrobě buď vkládá ve formě útku nebo vplétá do výrobku. Při pletení paty a špičky punčochy se plete bez elastomerové nitě. Síla komprese je dána kompresní třídou I až IV v kPa a konstrukce je definována normou ²⁾ [norma RAL – GZ 387, ISO 9001, EN 46001].

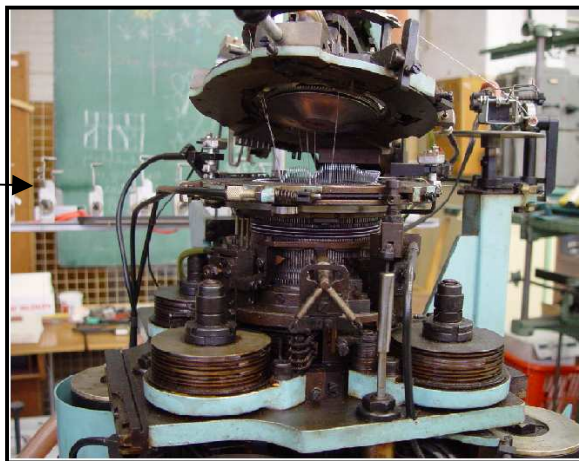


Obr.3/1. Hlavní rozměry punčochy se silou komprese.

3.1. Výroba kompresivních výrobků



Obr.3/2. MPS – Uniplet – ANGE 38 – dílny FT



Obr.3/3. pracovní ústrojí MPS-ANGE 38

Punčochy, ponožky, podkolenky, punčochové kalhoty a podobné výrobky (elastické a kompresní výrobky) se většinou vyrábějí na jednoválcových nebo dvouválcových maloprůměrových pletacích strojích (MPS).

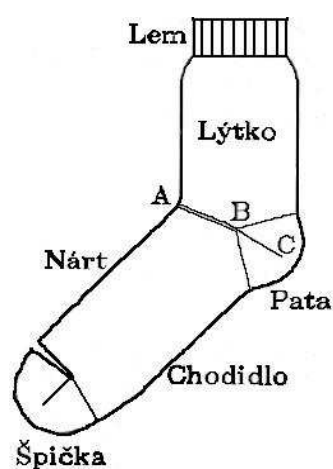
¹⁾ FILATOV V.N.: Navrhování pružných textilních výrobků

²⁾ norma RAL – GZ 387, ISO 9001, EN 46001

Ze začátku se tyto výrobky vyráběly na plochých pletacích strojích (elastomerová nit se vkládala a výrobek byl bez paty a špičky), na jednoválcových a dvouválcových strojích s jednosystémovým, dvousystémovým a třísystémovým vedením elastomerové nitě, kde se například jedna elastická nit vkládala a druhá vplétala ¹⁾ [FILATOV V.N.: Navrhování pružných textilních výrobků].

Aby nevznikly problémy při prostorovém tvarování bývají MPS vybaveny uzavíracími platinami a není nutné používat rozparovací řady. Vzhledem ke stáčivosti jedolící pleteniny mají jednoválcové stroje zařízení pro převěšování lemu (místo talířového lůžka je zde přístroj s pery). Dvouválcové stroje mají oboustranné jehly a mohou plést obourubní pleteninu a poradí si i s jedolícími vazbami ²⁾ [KOVÁŘ R.: Pletení, skripta FT].

3.2. Technologický postup výroby



Ponožka se plete od lemu ke špičce. Do lemu se často vkládá pružná útková nebo výplňková nit. Od lemu se plete k lýtkové části, která může být vzorovaná, někdy následuje vysoká pata nebo vratná pata, kde se ruší vzor pro lepší komfort. Klínek paty lze plést i při rotačním chodu stroje vkládáním neúplných řádků (po zachycení přídatné patové nitě jehlami a po jejich zapletení se odstříhnou) tato výroba je sice lacinější ale méně kvalitní. Nárt a chodidlo mívají také rušený vzor a jsou pleteny podobně jako pata. Špička se plete jako vratná pata a uzavírá se šitím nebo řetízkováním. Existuje uzavírání špičky přímo na pletacím stroji tvarovým šitím ²⁾ [KOVÁŘ R.:Pletení,skripta FT].

Obr.3/4. ponožka

Jemné punčochy a punčochové kalhoty se liší pletením jen délkou. Také se pletou na jednoválcových strojích. Například u punčochových kalhot se začíná převěšeným lemem. Lýtková část je tvarována pouze změnou hustoty, počet sloupků zůstává zachován a je dán počtem jehel ve válcovém lůžku. Pata může být vratná nebo rotační. U rotační se v místě paty pletenina často zesiluje přídatnou nití. Rotační pata se může později tvarovat termofixací. Špička se nejčastěji uzavírá tvarovým šitím na automatech, šev může být podélný nebo příčný. MPS mají komplikovanější zámky. Hlavní pletací systém jako jediný umožňuje rotační i vratné pletení. Druhý pletací systém je schopen plést jen rotačně. Vzoruje se pomocí dolních vzorovacích zámků a pomocných jehel.

Aby se dodrželo správného upletení kompresivního výrobku za pomoci elastomerové nitě (pryžová či poliuretanová obtočená nit) musí být nit naváděna do pletacího systému s určitým napětím. Toho se docílí kvalitním podavačem nitě ovládaném programovým zařízením, v současnosti počítačem.

¹⁾ FILATOV V.N.: Navrhování pružných textilních výrobků

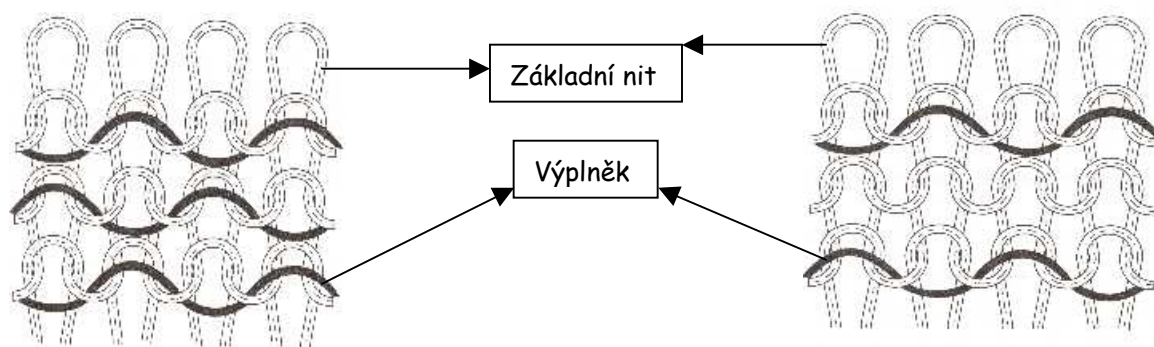
²⁾ KOVÁŘ R.: Pletení, skripta FT

3.3. Pleteniny

Elastomerové nitě se do pleteniny vkládají v nejrůznějších variantách.

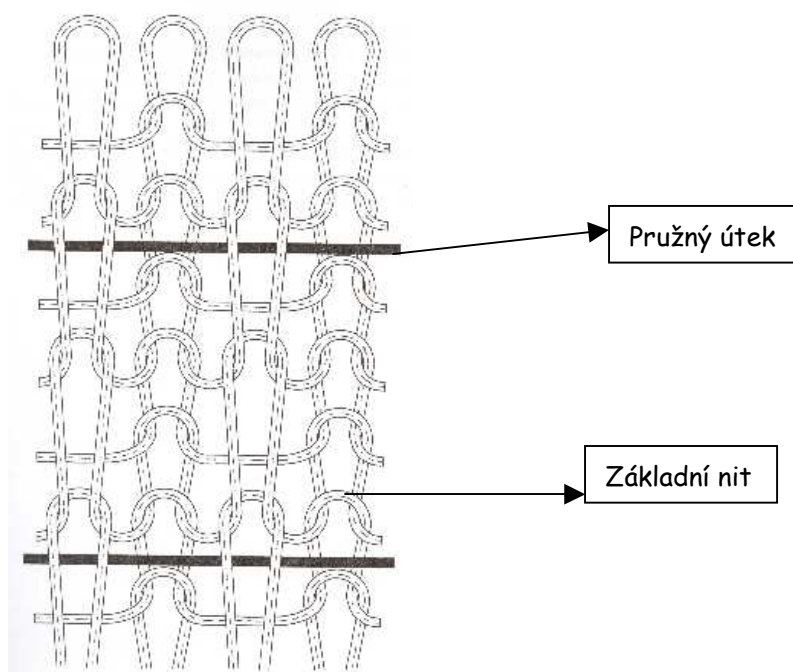
Nejčastěji se používá zátěžné jednolící (ZJ) výplňkové pleteniny ke konstrukci kompresivních výrobků, kde elastomerová nit je vplétána jako výplněk.

Další způsob je vkládání pružné nitě do zátěžné oboulíční (ZO) pleteniny ve formě útku.



Obr.3/5. ZJ hladká pletenina s pružnou výplňkovou nití kladenou v každém řádku 1 : 1

Obr.3/6. ZJ hladká pletenina s pružnou výplňkovou nití kladenou v každém druhém řádku 1 : 2



Obr.3/7. ZO pletenina s pružnou útkovou nití

1) obrázky od MINTÁLOVÉ L.: Mechanické vlastnosti elastických pletenin , diplomová práce FT 1998

4. PRŮZKUM

Abych mohl provést průzkum výrobců kompresivních výrobků v České republice, musel jsem se seznámit s nabídkou a poptávkou na trhu s kompresivními výrobky.

Udělal jsem si vlastní malý průzkum mezi známými, v obchodě a u lékaře. Musel jsem zjistit jaký je zájem o kompresní výrobky ve společnosti a jaký subjekt tyto výrobky vyhledává, požaduje, kupuje a potřebuje. Při tomto průzkumu jsem se samozřejmě zeptal také na vlastní názory týkající se využití kompresivních výrobků, na jejich výhody a nevýhody.

4.1. Vlastní průzkum

V tomto průzkumu jsem se neptal konkrétně, neboť každý člověk má svůj názor na kompresivní výrobky. Tento názor je individuální, liší se podle zkušeností člověka, záleží na věku, váhové kategorii, na životním stylu a také na výchově, víře a ochotě.

Když jsem se ptal člověka po těžkém úrazu, zda nosí zdravotní punčochy, ihned odpověděl „ano“ a začal s vychvalováním, jak mu pomáhají v pohybu a rehabilitaci. Když jsem se však zeptal člověka, který neměl nikdy žádný těžký úraz, maximálně vymknutý kotník, tak jsem slyšel, že stačí na vše obinadlo, mast, zábaly a pak druhý den je vše v pořádku. Zkrátka zdravotní punčochy nebo jiné kompresivní výrobky jsou zbytečné.

Tento celý průzkum lze rozdělit hlavně dle věku. Lidé do 25let pokud neměli nějaký úraz, nebo doporučení lékaře, tak kompresivní výrobky skoro zavrhnou. Sportovci však mají názor opačný. Lidé od 25 do 45 let mají podobné názory jako mladší. Ovšem věková kategorie kolem 45 let a výše už mění svůj názor na využití a potřebu kompresivních výrobků. Tato skupina lidí začíná měnit své názory na zdraví a začíná žít více zdravě. Mění svůj jídelníček, začínají cvičit a třeba i na pouhé doporučení přátel nosit i preventivní (podpurné) zdravotní punčochy. Pokud už je pozdě a objevují se zdravotní problémy (s křečovými žilami, krevním oběhem, kloubové problémy a jiné), a musejí navštěvovat odborného lékaře, začínají tito lidé vyhledávat na trhu takové výrobky, na kterých není znát na první pohled jejich opravdový účel.

Je pravda, že naše babičky si mohly vybírat pouze z mála barev a druhů zdravotních punčoch a sportovci měli obvazy a obinadla. Nyní se nabídka mnohem zlepšila a z dálky se zdravotní punčochy či podpurné zdravotní punčochy skoro neliší od elegantních punčoch a mohou se nosit i do společnosti, aniž by okolí zaznamenalo nějaký rozdíl. Samozřejmě, že tato výhoda je znát na ceně výrobku.

Technický pokrok rozšířil nabídku kompresivních výrobků a neustále ji rozšiřuje. Vedle známých kompresivních výrobků z bavlny se objevili na trhu s kompresivními výrobky i výrobci nabízející kompresivní výrobky z neoprénu.

Výrobky jsou sice až čtyřnásobně dražší, ale vydrží déle, mají termoizolační vlastnosti, a větší elasticitu. Sice nejsou moc dlouho na trhu a nejsou známy všechny klady a zápory, ale tyto výrobky rozšířily nabídku, a díky průzkumu vím, že lidé si rádi koupí i nějakou novinku, když se to týká zlepšení jejich zdravotního stavu.

4.2. Průzkum v prodejně zdravotních potřeb

U tohoto průzkumu jsem zašel do prodejny zdravotních potřeb a chtěl jsem se ptát na otázky, které bych shrnul v tabulce. Hned u prvních dotazů, kdo si více kupuje kompresivní výrobky (muži x ženy, jaká věková kategorie, jaká váhová kategorie, sportovci, a co nejvíce se kupuje), jsem zjistil že i tento průzkum lze shrnout do pouhých vět.

V navštívené prodejně se prodávají nejvíce výrobky od firmy Maxis. Občas se objeví i jiná firma se stejnou nabídkou podobných druhů výrobků jako je od firmy Maxis. Velké firmy zabývající se výrobou kompresivních výrobků se na trhu hlavně liší cenou. U tohoto druhu výrobků se málokdy liší kvalitou. Firmy si nemohou dovolit vyrábět nějaké zmetky a nabízet je lidem. Taková firma by v tomto odvětví výroby ihned zkrachovala. Proto lidé si vybírají podle ceny nebo podle doporučení přátel. Firma Maxis konkuruje na trhu rozsáhlou nabídkou výrobků a také tím, že už je známá a lidé ji věří. Ostatní firmy pak mají těžké se udržet na trhu a vřít se do paměti zákazníků názvem své firmy a kvalitou svých výrobků.

V prodejně jsem se dozvěděl, že kompresivní výrobky si kupují jak muži, tak i ženy, jak sportovně aktivní lidé, tak i otlejší lidé. Prodejnu navštěvují na doporučení přátel či lékařů. Jakákoli věková kategorie využívá lékařských předpisů na kompresivní výrobky, které jsou částečně hrazeny zdravotní pojišťovnou a jsou tedy levnější. Nejprodávanějšími zdravotními punčochami firmy Maxis jsou lýtkové, stehenní, kalhotové (normální, těhotenské), polopunčochy. Na lékařské předpisy (poukazy) se prodávají stehenní, lýtkové, kalhotové zdravotní punčochy. Hodně se kupují kolenní a kotníkové návleky. Barevné odstíny si lidé vybírají hlavně podle toho v jakém prostředí budou kompresivní výrobek nosit a používat.

Většina z nás neví přesně k čemu preventivní nošení kompresivních výrobků slouží, nemluvě o fixačních výrobcích a zdravotních punčochách. O účelech a výhodách jejich nošení se dozvídáme až od odborných lékařů nebo od přátel, kteří už mají své zkušenosti s kompresivními výrobky nebo je musejí nosit. Proto tuto prodejnu navštěvují lidé, kteří dostali doporučení. Aby tam někdo přišel sám od sebe se stává málokdy, poněvadž propagačního materiálu je málo a skoro nikde se neobjevuje, což je pro naši populaci špatné.

Sportovci ani nemusejí navštěvovat zdravotní prodejny, když potřebují nějaké kompresivní výrobky respektive fixační výrobky a doplňky stačí, aby navštívili třeba i obchodní dům či sportovní prodejnu a mohou si vybírat z rozsáhle nabídky. V některých případech v těchto obchodech je větší nabídka než ve zdravotních potřebách. V obchodech nalezneme nabídku kompresivních výrobků i od více výrobců. Tyto výrobci v převážné většině do České republiky

své výrobky pouze dovážejí a hlavně do obchodních řetězců. Výrobky od těchto výrobců pak jsou na první pohled velmi levné od výrobků ze specializovaných prodejen, ale svou kvalitou se vzdalují a zákazník si pak raději připlatí padesáti či až stokorunový rozdíl a zajde si do specializované prodejny.

4.3. Konzultace s lékařem

Navštívil jsem obvodního (praktického) lékaře. Praktický lékař dokáže poradit, ale v informovanosti nezachází do podrobností. Pokud pacient má závažné problémy dostane doporučení k návštěvě odborného lékaře a k odborné prohlídce. Praktický lékař může napsat pacientovy recept (poukaz) na kompresivní výrobek a dát mu hrubé informace k léčbě, pro bližší informace je odkázán k odbornému lékaři. Praktické lékaře navštěvují distributoři firem zabývající se kompresivními výrobky a nechávají tak u lékařů letáky s nabízeným zbožím, proto aby lékař předepisoval výrobek o kterém je dobře informován a v případě dotazu dokázal odpovědět.

Při mé návštěvě praktický lékař nenalezl reklamní brožuru, kterou dostal od distributora, ale byl navštíven pouze jedním distributorem. Nemá aktuální informace o nových výrobcích. Správně by praktický lékař měl být neustále informován o novinkách na trhu, protože je prvním člověkem, který informuje pacienta. Většinou se pacienti orientují podle prvních rad a když jim někdo vyvrátí tvrzení praktického lékaře, tak později nevědí jestli mu příště praktický lékař poradí správně či ne.

4.4. Návštěva ve zdravotní pojišťovně

Chtěl jsem se dozvědět v jaké výši jsou dotovány kompresivní výrobky zdravotními pojišťovnami. Sestavil jsem seznam otázek, které jsem chtěl, aby mi zodpověděli ve zdravotní pojišťovně jako například:

- „Jaké kompresivní výrobky hradíte?“
- „V jaké výši jsou kompresní výrobky Vámi hrazeny?“
- „Za jakou dobu je možné mít nový hrazený kompresivní výrobek?“

Nejprve jsem zašel do Vojenské zdravotní pojišťovny, u které jsem klientem a očekával jsem vstřícný přístup. Byl jsem však zklamán. Na otázky mi neopověděli a odkázali mne na prodejny se zdravotními prostředky. Takovéto jednání jsem vůbec nečekal a byl jsem jím překvapen. Další zdravotní pojišťovnu jsem nenavštívil, protože jsem věděl, že ve zdravotních potřebách budou vstřícnější.

Navštívil jsem prodejnu se zdravotními prostředky v ulici Rumunská 7, Liberec (u Syneru), kterou jsem už navštívil a věděl jsem, že zde nebudu odmítnut a že se setkám s velmi kladným a ochotným přístupem k zákazníkovi. Získal jsem odpovědi na mé otázky. Pro lepší přesnost jsem navštívil nově otevřenou prodejnu se zdravotními prostředky v ulici Klášterní 117 (na poliklinice u Střední průmyslové školy textilní), vedle lékárny. Zde mi byli sděleny podobné informace.

V obou prodejnách jsem chtěl získat ceník kompresivních výrobků jak s dotací, tak i bez dotace zdravotních pojišťoven. Ceníky byly velmi podrobné a ceny se orientují podle doporučené ceny výrobců. Tudíž jsem neměl potřebu si tyto ceníky zapůjčit na zkopírování, což mi bylo nabídnuto. Dotace zdravotních pojišťoven jsou na každý výrobek různé, ale pohybují se nad 50% ceny výrobku nebo-li zákazník platí přibližně jednu třetinu z ceny výrobku.

Možnost zakoupení dotovaného výrobku má zákazník dvakrát do roka. V prodejně mi bylo sděleno, že zdravotní pojišťovny občas hradí i výrobky, které normálně nehradí. Vše záleží na druhu pojišťovny, jaký lékař výrobek předepsal a také pro jakého pacienta je určen.

V obou prodejnách mají nejširší sortiment od firmy Maxis. V prodejně u Syneru mají další kompresivní výrobky od firem Aries, DonJoy a občas se objeví i nějaká nová firma, která chce prorazit na trh. V prodejně v Klášterní ulici na poliklinice je velikost nabídky sortimentu firmy Maxis srovnatelná s nabídkou firmy Thuasne. Tato firma navíc vyrábí kromě kompresivních výrobků (bandáží) také ortézy.

Nebýt zdravotních prodejen a internetu, neměl bych dostatek informací pro zpracování tématu bakalářské práce. V Liberci jsou celkem 3 zdravotnické prodejny, kde je možné zakoupit kompresivní výrobky. Pacienti mají možnost si konkrétní výrobek objednat u firmy, ale nejlepší pro zákazníka je si vybraný výrobek prohlédnout, což je možné v prodejnách. Dle mého názoru na Liberec by mohlo být i více zdravotnických prodejen. Konkurenti pro tyto prodejny v oblasti kompresivních výrobků jsou obchodní řetězce Tesco a sportovní prodejny, ale tyto firmy nemají odborníky tak, jako v prodejnách se zdravotnickými výrobky. Lze tedy říci, že zdravotní prodejny se udrží na trhu pokud jim nezačnou konkurovat ve větší míře lékárny. V lékárnách mají pacienti možnost zakoupit obinadla a nyní se objevily i kompresivní výrobky firmy Scholl a ProSport, které do České republiky dováží poměrně drahé kompresivní výrobky z pleteniny a neoprenu. Tyto výrobky jsou k dostání v mnohých lékárnách a sportovních prodejnách.

4.5. Shrnutí průzkumu

Průzkum trhu má jednu zásadní nevýhodu. Každý půlrok by mohl být zhotovován nový a nový průzkum trhu. Nejen, že se mění názory zákazníků, ale objevují se i noví výrobci, kteří chtějí pomocí dilerů kontaktovat lékaře, zdravotnické prodejny, lékárny a zákazníky. Můj průzkum trhu bude za půlroku použitelný pouze jako předloha a ne jaké plnohodnotná informace.

Každý říká, že je lepší osobní kontakt než telefonický. Průzkum jsem dělal osobním kontaktem a až na zdravotní pojišťovny mohu říci, že osobní kontaktování bylo úspěšné. Při telefonickém průzkumu bych pravděpodobně tak dobře nedopadl a nedozvěděl bych se i jiné informace na které bych se zapomněl zeptat. Hovořím z vlastní zkušenosti, měl jsem už několik telefonátů od statistických úřadů co zhotovují průzkumy pro firmy a do telefonu se každý nerozpovídá a nesdělí nic konkrétního. Když má člověk čas a je zastaven na ulici pro průzkum trhu je i z tváře patrné jaký má svůj názor a lze i daného člověka zhodnotit dle vzhledu jaké má asi myšlení. Osobní kontakt se subjektem je nezbytný pro plnohodnotný průzkum.

5. **SBĚR INFORMACÍ**

První jména firem vyrábějící kompresivní výrobky jsem získal průzkumem. Od sportovců jsem získal jména firem vyrábějící fixační výrobky a od žen jsem získal názvy kompresních punčoch a jejich výrobce.

Ze začátku jsem měl pouhé názvy firem. Díky vyhledávání adres na internetu jsem získal na tyto firmy adresy a pomocí dopisů jsem jednotlivé firmy kontaktoval.

Nečekal jsem na reakce těchto firem na mé dopisy a nespokojil jsem se i s malým počtem získaných adres. Na internetu jsem začal vyhledávat výrobce přes různé vyhledávače.

Pomocí častého vyhledávání výrobců kompresních výrobků jsem začal shromažďovat potřebné informace získané z internetu. Narazil jsem také na stránky s lékařskými články zabývající se preventivní a pooperační léčbou křečových žil a tím jsem se dozvěděl i odborné názory.

Při vyhledávání výrobců kompresivních výrobků, v různých internetových vyhledávacích pod určitými hesly jako například: kompresní či kompresivní výrobek, výrobce kompresních výrobků, zdravotní ponožky, kompresní punčochy, gumové punčochy jsem narazil i na webové stránky, které by měly být důrazněji blokovány nebo lépe označeny, aby se nedostaly před zraky mládeže. Když v televizi může být zákon o vysílání určitých programů, filmů a reklam po 22 hodině a ve videopůjčovnách jsou takovéto publikace zvlášť odděleny, mělo by to tak být i na internetu. Pokud by dítě vyhledávalo potřebné informace do školy, doma samo, na internetu a narazilo by na volně dostupnou webovou stránku, která není nijak zvlášť označena od ostatních a která je pro malou menšinu populace, mohly by tyto stránky poznamenat jeho pozdější vývoj převážně psychologický.

Vyhledávání na internetu mě přesvědčilo, že internet je velmi flexibilní nástroj a velmi zneužitelný. Jeden den vám pod stejným vyhledávacím heslem najde například pět a za týden vám stejný vyhledávač pod stejným heslem vyhledá stejné firmy a i úplně jiné firmy. Internet by se dal přirovnat buď k chameleónovi, který zůstává stejným zvířetem, ale neustále se mění. Nebo by se internet dal přirovnat k vínu. Na začátku svého zrodu v 60letech byl internet malou sítí, kterou si každý oblíbil, tak jako víno. Každým rokem se internet zlepšuje, rozvíjí a zdokonaluje, tak jako dobré víno, které je zarchivováno.

6. SEZNAM VYHLEDANÝCH VÝROBCŮ

6.1. Seznam kontaktovaných firem

Druh firmy	Firma	Adresa	Výrobky	Den odeslání dopisu	Reakce firmy	Zdroj mých informací o firmě
<i>výrobce</i>	ARIES a.s.	Studenec u Horek 309 512 33	kompresní punčochy	17.7.2003	žádná	<i>internet</i>
<i>výrobce</i>	SWEPO	Pod Březinou 553 Česká Třebová 560 03	ponožky	17.7.2003	žádná	<i>internet</i>
<i>výrobce</i>	BOMA	Ruská 148/44 Praha 10 – Vršovice 100 00	punčochy	17.7.2003	telefonická	<i>internet</i>
<i>výrobce</i>	LOANA a.s.	Bezručova 211 Rožnov p.R. 756 61	ponožky	17.7.2003	žádná	<i>internet</i>
<i>prodejce</i>	VYDO – CZ s.r.o.	Šumavská 15 Brno 602 00	ponožky	17.7.2003	telefonická	<i>internet</i>
<i>výrobce</i>	HELPON – TŘEBÍČ s.r.o.	Generála Fanty 704 Třebíč 674 01	punčochy a ponožky	17.7.2003	žádná	<i>internet</i>
<i>výrobce</i>	VEMAX a.s.	Zámek 471 Náměšť nad Oslavou 675 71	ponožky	19.8.2003	žádná	<i>internet</i>
<i>výrobce</i>	BENET v.o.s	Manželů Burdychových 1156 Červený Kostelec 549 41	ponožky	19.8.2003	žádná	<i>internet</i>
<i>výrobce</i>	NEPON s.r.o.	Nemochovice 99 Brankovice 683 33	punčochy	19.8.2003	email	<i>internet</i>
<i>výrobce</i>	VARITEX – CEMAX, spol. s.r.o.	Hrotovická 176 Třebíč 674 01	kompresní punčochy	19.8.2003	email	<i>internet</i>
<i>prodejce</i>	SunPharm	Aubrechtové 3109/6 Praha 10 106 00	obvazy	19.8.2003	telefonická	<i>internet</i>
<i>výrobce</i>	LONKA a.s.	9. května 1162 Příbor 742 58	ponožky	19.8.2003	žádná	<i>internet</i>
<i>výrobce</i>	ELITE a.s.	Východní 1733 Varnsdorf 407 49	punčochy	19.8.2003	dopis	<i>internet</i>

6.2. Internetové adresy kontaktovaných firem

<i>Firma</i>	<i>adresa</i>
ARIES a.s.	http://www.aries-hosiery.cz
SWEPO	http://www.swepo.cz
BOMA	http://www.bomapraha.cz
LOANA a.s.	http://www.loana.cz
VYDO – CZ s.r.o	http://www.vydo.cz
HELPON – TŘEBÍČ s.r.o.	http://web.edb.cz/helpo
VEMAX a.s.	http://www.vemax.cz
BENET v.o.s	http://www.benet.cz
NEPON s.r.o.	http://www.nepon.cz
VARITEX – CEMAX, spol. s.r.o.	http://www.varitex.cz
SunPharm	http://www.solidea.com
LONKA a.s.	http://www.lonka.cz
ELITE a.s.	http://www.elite.cz

6.3. Navštívené webové stránky týkající se kompresivních výrobků

<i>adresa</i>
http://www.maxis-medica.com
http://www.thuasne.com
http://www.sigvaris.com
http://www.ponozky.com
http://www.gbc-prague.cz/czech/donjoy.htm
http://www.bucla.cz/shop
http://www.vltava200.cz/tegosportshop
http://www.vavrys.cz

7. REAKCE FIREM NA MÉ KONTAKTOVÁNÍ

Pomocí vyhledávání podkladů pro bakalářskou práci na internetu a návštěvy zdravotních potřeb jsem získal adresy firem. Postupně jsem oslovil 13 firem.

7.1. Vydo – CZ

Jako první se ozvala firma VYDO – CZ , která mi zatelefonovala a omluvila se, že je pouze distributor a dovozce, tudíž by další komunikace a spolupráce byla zbytečná a nevedla by k potřebným podkladům pro mou bakalářskou práci.

7.2. Loana, a.s. a Vemax, a.s.

Druhá firma, která mi zatelefonovala byla Loana a.s. . Tato firma se také omluvila s tím, že sice jsou výrobci, ale pouze ponožek a jejich zdravotní ponožky mají pouze jiný lem. Loana a.s. není výrobce kompresních výrobků, tudíž další komunikace by byla také zbytečná. Od této firmy jsem získal odkaz na firmu Vemax, kterou jsem zkusil kontaktovat, ale neodpověděla.

7.3. SunPharm

Některé firmy vůbec nereagovaly na mé dopisy a jiné se ozvaly ihned, po dvou dnech po odeslání dopisu, jako firma SunPharm. Tato firma se ozvala telefonicky a bohužel spadá pouze mezi dovozce kompresivních výrobků do České republiky, své výrobní prostory má v Itálii.

7.4. Elite, a.s. a Varitex, s.r.o.

První firma, která mi odpověděla na můj dopis písemnou formou byla Elite a.s. Varnsdorf. Firma mi poslala omluvný dopis, že není výrobce kompresních punčoch, ale klasických punčoch s elastomerem. Firma se zachovala velmi profesionálně a ke svému dopisu mi přiložila leták firmy Varitex, která kompresní punčochy vyrábí. Firmu Varitex jsem oslovil a opravdu tato firma byla ochotná o komunikaci. Na dopis odpověděla elektronickou poštou, kde mi poskytla kontakt na osobu, která by se mnou komunikovala dále, v emailu mě odkázala na svou internetovou adresu, kde jsem našel potřebné informace a tedy jsem nepotřeboval další komunikaci s touto firmou, protože firma má svou prezentaci na internetu velmi podrobnou.

7.5. Nepon, s.r.o.

Druhá firma, která mi odpověděla pomocí elektronické pošty byla Nepon s.r.o. Firma je malý výrobce, který se pokouší udržet na českém trhu. V emailu mi poslali historii firmy a její vizi.

7.6. Ostatní

Ostatní oslovené firmy nereagovaly. Byl jsem zklamán, že český výrobce nejeví zájem o jakoukoli komunikaci. Neustále jsou slyšet stížnosti od českých firem, že na českém trhu je nerovný boj, daně jsou vysoké a nejsou pro tuzemské výrobce žádné výhody, které jsou poskytovány pro zahraniční firmy. Ale, aby se samy firmy snažily vrýt do paměti zákazníkům a udělaly na ně dobrý dojem, to ne. Raději svádí své neúspěchy na někoho jiného a nehledí na své chyby. Zahraniční firmy vědí, že když chtějí prorazit na českém trhu, musejí se přizpůsobit požadavkům svých zákazníků. Využívají nízkých cen, na což zákazníci slyší, i když často výrobek nemá potřebnou kvalitu. Tím trpí český výrobce, který svůj výrobek má kvalitní, dražší, ale málo prodejný. To vede většinou k neúspěchu české firmy. Kladou větší důraz na reklamu, což české firmy opomíjejí a zde je jejich chyba v udržení na trhu.

7.7. Zhodnocení komunikace s oslovenými firmami

Firmy, které se mi neozvaly si asi představují, že by měly dostat více dopisů, aby na ně měly reagovat, ale firma, která chce prorazit a udržet se na trhu by neměla komunikovat s lidmi pouze pokud se jí doprošují a neustále kontaktují, aby jim poskytla nějaké informace. Správná firma by měla reagovat na jakýkoli kontakt, který dostala. Pravděpodobně by mi každá firma odpověděla, kdybych si od ni nějaký výrobek objednal. Už děti jsou vychovávány tak, aby věděly, že když se někde chtějí udržet, někam prorazit a dostat, musejí se správně chovat a náležitě i vystupovat. Studentům při výuce ekonomiky je od začátku vysvětlováno, že pokud chtějí být zaměstnání a prorazit na vyšší posty ve firmě, musejí se podle toho chovat a hlavně každý vedoucí pracovník musí naslouchat svým podřízeným a svému okolí a také se mu i přizpůsobovat. Firmy, které mi neodpověděly, pravděpodobně zapoměly na staré české přísloví, které by mělo neustále platit, : „ Náš zákazník, náš pán “.

Myslím, že cestováním a objížděním firem, které jsou rozesety po celé republice a které nemají zájem se podělit o své úspěchy, neúspěchy a problémy, bych ani osobním kontaktem nezískal potřebné podklady pro mou práci. Některé firmy z obav o konkurenci, udržení se na trhu, se nechtějí podílet o informace a na svých webových stránkách prezentují pouze výrobky a jiné informace o firmě nezveřejňují. Když budeme celý jeden týden sledovat veškeré reklamy, kterými jsme na každém kroku až otravováni, všimneme si, že většina jsou velké a zahraniční firmy. České firmy zkrátka zapoměly na jeden základní prvek úspěchu, což je reklama a komunikace se zákazníky a ne ukazování prstem na zahraniční firmy, že mají nějaké výhody. Sice silnější vyhrává, ale i slabý, hladový, ale dravější přepere silnějšího.

8. PŘEHLED VÝROBCŮ KOMPRESIVNÍCH VÝROBKŮ

(jejich historie, nabízený sortiment, zhodnocení daného výrobce dle bodové tabulky)

Většina firem na svých webových stránkách a letáčích prezentuje nejen své výrobky, historii a kontakty, ale zmiňují se stručně o prevenci, léčbě a podrobném popisu, vlivu svých výrobků na zdraví.

Bohužel tyto informace neprezentuje každá firma a chybějí alespoň odkazy na lékařské články nebo přímo aktivní webové adresy, což bych pokládal za velice originální.

8.1. Tabulky návrhu obodování firem

VZHLED WEBOVÉ ADRESY	
0 bodů	firma nemá žádné webové stránky
1 bod	firma měla webové stránky, byly zrušeny
2 body	firma měla webové stránky, jsou v rekonstrukci
3 body	firma má webové stránky, ale jsou špatně k naleznutí
4 body	webové stránky jsou zastaralé
5 bodů	v současnosti zastaralé stránky, ale bývaly velice dobré
6 bodů	moderní vzhled, pěkná grafika, nejsou u výrobků jejich fotografie
7 bodů	moderní vzhled, pěkná grafika, snadné a moderní ovládání, nelze vše zkopírovat (některé obrázky má chráněné proti snadnému zkopírování)
8 bodů	vše až na možnost přepnutí do jiného jazyka
9 bodů	-----
10 bodů	moderní vzhled, pěkná grafika, snadné a moderní ovládání, možnost vše zkopírovat, možnost přepnutí vzhledu stránky v jiném jazyce,

KOMUNIKACE SE ZÁKAZNÍKY	
- 5 bodů	firma se chlubí komunikací na svých letáčích a webových stránkách, ale nereagovala na můj dopis
0 bodů	firma nereagovala na můj dopis
1 bod	-----
2 body	-----
3 body	-----
4 body	-----
5 bodů	firma mě telefonicky kontaktovala
6 bodů	-----
7 bodů	firma mě poslala dopis
8 bodů	-----
9 bodů	firma mě poslala email (kontakt elektronickou poštou)
10 bodů	firma mě kontaktovala a nabídla mi další komunikaci

INFORMOVANOST VEŘEJNOSTI	
0 bodů	firma nemá k dostání žádný propagační materiál
1 bod	-----
2 body	žádný leták, pouze u výrobků je kontakt na firmu
3 body	-----
4 body	-----
5 bodů	zahraniční firma má své propagační letáky v českém jazyce, ale jsou k nenalezení
6 bodů	velice špatné nalezení propagačních materiálů
7 bodů	-----
8 bodů	dostupné letáky, při hledání na internetu je na firmu odkaz a je snadno k nalezení.
9 bodů	dostupné letáky, při hledání na internetu je na firmu odkaz, neinformuje pouze o své firmě, ale také se věnuje informovanosti z lékařství, svůj sortiment podrobně popisuje
10 bodů	dostupné letáky, při hledání na internetu je na firmu odkaz, neinformuje pouze o své firmě, ale také se věnuje informovanosti z lékařství, když nemůže vyhovět požadavkům zákazníka, odkáže ho na konkurenci, která mu dokáže pomoci, svůj sortiment podrobně popisuje

8.2. Aries

8.2.1. Historie a současnost firmy

Firma Aries byla založena roku 1991. Zakladateli se tehdy stali manželé Ladislav a Iva Šulcovi. S výhradně českým kapitálem byla v roce 1996 vytvořena akciová společnost Aries. Sídlo společnosti se nachází v podkrkonošské obci Studenec. Rysem této oblasti je dlouholetá tradice v textilní výrobě.

Pro výrobu se využívají vstupní materiály nakupované převážně v zahraničí (Německo, Rakousko, Švýcarsko). Kvalita a vývoj výrobků závisí na Davidu Šulcovi, který nachází hlavní inspiraci u našich konečných zákazníků. Funkci ředitele prodeje zastává Ing. Ladislav Šulc.

V případě zájmu, námětu, dotazu či připomínky je zde oddělení péče o zákazníky vedené Ivou Šulcovou. Tato věta je napsána v profilu firmy na internetu. Od této firmy, která patří mezi nejprodávanější na trhu s kompresivními punčochami a na internetu se chlubí s kladným přístupem k zákazníkům a tak jsem čekal, že mě bude kontaktovat po odeslání dopisu. Což se nestalo. O této firmě jsem se dozvěděl ve zdravotní prodejně (u Syneru), kde jsem dostal leták nabízeného zboží. Při vyhledávání na internetu jsem na tuto firmu opět narazil a také při průzkumu jsem slyšel o této firmě, že se její výrobky dobře uchytily mezi pacienty.

8.2.2. Sortiment nabízených výrobků

Účelem nošení kompresivních punčoch je zlepšení krevního oběhu a návratu krve z nohou k srdci. Jednotlivé skupiny výrobků se liší hodnotou tlaku v oblasti kotníku a podle toho se rozlišují výrobky do kompresivních tříd I až IV nebo slovně na podpůrné punčochové zboží a punčochové zboží s relaxačními a masážními účinky.

Firma Aries ve svém sortimentu má tři druhy kompresivních punčoch dělené podle tlaku na punčochy s lehkou, střední a silnou kompresí.

Podpůrné punčochové zboží je prodáváno pod značkou AVICENUM:

- **Avicenum 40** – lehká komprese



- s tlakem v oblasti lýtky
- podpůrné punčochové kalhoty
- materiál: nylon 6.6, 24% lycry, 22den
- zesílená špiče a sed
- nabízené v jednom barevném provedení

- **Avicenum 70** – střední komprese



- s tlakem v oblasti kotníku
- podpůrné podkolenky,
- podpůrné punčochy na podvazek,
- podpůrné punčochy samodržíci s krajkou,
- podpůrné punčochové kalhoty,
- podpůrné punčochové kalhoty těhotenské.



- materiál: nylon 6.6, 24% lycry, 33den
- zesílená špiče, zdravotní lem
- výběr z pěti barev



- **Avicenum 140** – silná komprese
– s tlakem v oblasti kotníku



- lýtková punčocha,
- stehenní punčocha samodržící,
- punčochové kalhoty
- materiál: mikrovláknno, 33% lycry,
- 50 den
- silně elastické podpůrné punčochy
- výběr ze tří barev

Výrobky Avicenum zajišťují:

1. Prevenci proti vzniku křečových žil
2. Mírný zdravotní účinek
3. Podporu a zlepšení krevního oběhu
4. Snížení únavy, bolesti a otékání nohou
5. Prevenci proti vzniku celulitidy

Výrobky CLASSIC, EXCLUSIVE, MONDY, AVICENUM 40 a AVICENUM 70 jsou testovány a certifikovány firmou DuPont. Výrobky jsou kladně ohodnoceny a proto mohou mít na svých obalech umístěné logo LYCRA – LEG CARE.

Výrobky AVICENUM 140 jsou testovány Institutem klinické a experimentální medicíny v Praze. Tyto výrobky jsou již evidovány jako prostředek zdravotní techniky.

8.2.3. Hodnocení

Společnost Aries je jedna z mála, která se podrobně věnuje popisu a barevnému znázornění vzniku křečových žil a otoků, jejich léčbě a prevenci. K tomu má velice podrobně popsané své výrobky.

Tedy až na tu komunikaci se zdá, že firma je bez chyb a má velmi slibnou budoucnost v udržení na trhu s kompresivními výrobky. Jejich nabídka výrobků splňuje požadavky zákazníků a proto jsou tyto výrobky vyhledávané a známé.

Bodové hodnocení:

- 1) za vzhled webové adresy = 10 bodů
- 2) za komunikaci se zákazníky = - 5 bodů – chlubí se, že komunikuje se zákazníky a přitom tak nečiní!
- 3) za informovanost veřejnosti = 10 bodů – má dostupné propagační materiály o svých výrobcích, na svých webových stránkách se věnuje léčbě a vysvětlení lékařským pojmům.

CELKEM = 15 bodů

8.3. DonJoy

8.3.1. Historie a současnost firmy

Tato firma o své historii na svých internetových stránkách se nezmiňuje, ale spíše hovoří o svém úspěchu v oblasti výzkumu.

Sídlo firmy je ve Spojených státech Amerických v Californii. DonJoy Orthopedics vlastní výzkumnou laboratoř. Zde firma testuje svůj sortiment na speciálních anatomických modelech.

DonJoy Orthopedics je oficiálním partnerem a exkluzivním dodavatelem ortéz pro národní lyžařský tým USA. Firma dodává družstvu celou škálu ortopedických pomůcek od měkkých bandáží až po skeletové ortézy. Firma byla partnerem národního lyžařského týmu USA na ZOH 2002 v Salt Lake City.

Cílem společnosti je neustálá inovace a výzkum vedoucí ke zvýšení ochrany a komfortu pacienta.

8.3.2. Sortiment nabízených výrobků

Firma vyrábí a dodává své výrobky do celého světa. Sortimentem této firmy jsou převážně ortézy.

Bohatá škála pevných ortéz, měkkých bandáží a pooperačních dlah umožňuje uspokojit požadavky pacientů a široké lékařské veřejnosti.

DonJoy je držitelem patentu čtyřbodového systému kolenních ortéz, které kontrolují předozadní pohyb kolenního kloubu.

DonJoy dominuje mezi výrobci ortopedických a sportovních bandáží díky svému jedinečnému designu, vysoké kvalitě a funkčnosti ortéz.

8.3.3. Hodnocení

Tato firma je novou firmou na trhu s kompresivními výrobky. Sice se jedná o zahraničního výrobce, který do České republiky pouze dodává své výrobky, ale musel jsem se o této firmě zmínit, poněvadž má rozsáhlý sortiment. Tato firma je nová a má svou budoucnost před sebou. Po vstupu České republiky do Evropské unie, může dojít k tomu, že firma bude chtít svou výrobu uskutečnit v Evropě, tudíž se může stát, že bude přemýšlet o vybudování výrobních prostor v České republice, kde výroba textilu má svou dlouholetou tradici.

Tato firma je velkým konkurentem pro české výrobce. Pokud by se firma usídlila v České republice, museli by čeští výrobci rozšířit svou výrobu natolik, aby konkurovali této firmě.

O této firmě jsem se dozvěděl díky návštěvě obchodního domu Tesco v Liberci v oddělení sportu, kde je nabízena část sortimentu firmy DonJoy. Nebyl sice na místě žádný propagační leták ani žádná adresa, ale po vyhledání internetových stránek této firmy, která je má v českém jazyce, jsem se dozvěděl více o této firmě.

Tuto firmu musím pochválit za to, že i když je pouhým distributorem do České republiky, tak firma vytvořila svou webovou adresu speciálně pro Českou republiku, v českém jazyce. Jiné firmy, které pouze své výrobky do naší země dovážejí a snaží se nízkými cenami donutit české výrobce až ke krachu, se neprezentují v českém jazyce. Firma DonJoy se nesnaží pouze o včlenění na český trh a zlikvidování českých výrobců bez toho, aby udělala dobrý dojem na nás zákazníky. Je znát, že i když se jedná o americkou firmu, tak se snaží vyrovnat s jazykovou, obchodní, logisticko–hospodářskou bariérou a zvyky a kulturou našeho národa. Jiné zahraniční firmy na zákazníky nehledí a snaží se pouze o ovládnutí trhu.

Pro informace o firmě jsem musel chodit do univerzitní knihovny, do počítačové studovny, v budově H, protože nemám doma zaveden internet. Informace jsem domů do počítače nosil na disketách 3,5" , na kterých jsem měl uložené internetové stránky této firmy. Při ukládání jsem narazil na to, že firma má některé obrázky svých výrobků chráněné proti stažení na disketu. Proto jsem v některých případech stáhnul pouze text o výrobku, ale jeho obrázek ne.

Při obodování této firmy musím zapomenout na komunikaci, ale mohu obodovat internetové stránky a komunikaci firmy se zákazníky.

Bodové hodnocení:

- 1) za vzhled webové adresy = 7 bodů.
Vzhled a ovládání stránek je moderní a možnost jiného jazyka sice není, ale jedná se o zahraniční firmu tudíž určitě má svou webovou adresu i pro jiné země, ale strhl jsem body za to, že některé obrázky nešly zkopírovat.
- 2) komunikace se zákazníky = 0 bodů

- 3) informovanost veřejnosti = 5 bodů.
Firma sice komunikuje v českém jazyce, ale žádný leták o firmě a nabízeném zboží jsem v obchodě nenalezl.

CELKEM = 12 bodů

8.4. **Elite, a.s. Varnsdorf**

8.4.1. Historie a současnost firmy

Firma ELITE a.s. patří k nejstarším výrobcům punčochového zboží v České republice. Byla založena po II. světové válce v roce 1947. Více jak 70-ti léta tradice firmy ELITE a.s. vychází ze založení firmy J.Kunert & Söhne v roce 1924.

Na tradici této společnosti navazuje současná výroba akciové společnosti ELITE a.s. Dnešní akciová společnost ELITE má 350 zaměstnanců, roční obrat kolem 240 milionů Kč.


Elite, a.s. nabízí kompletní škálu punčochového zboží (punčochové kalhoty, punčochy, podkolenky, ponožky a šlapky). 30% celkové produkce akciové společnosti Elite je dodáváno na tuzemský trh a 70% celkové produkce na export především do Itálie, Německa a Ruska. Největšími českými odběrateli jsou řetězce jako např. Kaufland, Clobus, Penny Market, Tesco, Julius Meinl, Delvita, Norma, COOP, SD Jednota a další.

8.4.2. Sortiment nabízených výrobků

Firma ELITE a.s. je schopna akceptovat individuální požadavky na barevnost mimo svou paletu barev za podmínky minimálního objednaného množství ve výši 3.000 kusů od požadované barvy.


Sortiment firmy přesahuje 60 druhů výrobků. Firma nevyrábí přímo kompresivní výrobky, ale kontaktoval jsem ji a zařadil do této práce z důvodu, že je jedním z největších českých výrobců punčochového zboží a ve své nabídce výrobků má výrobky označené logem LYCRA a dost i výrobků je elastických. Nebo-li se firma snaží o jakousi lehkou kompresi a tím svým zákazníkům zlepšit zdraví a zvýšit komfort.

Z vyráběného sortimentu jsem vybral výrobky, které jsou elastické, a rozdělil je do tabulky. Jinak pouze informativně se mohu zmínit, že vyráběné výrobky mají jemnosti 17dtex, 20dtex, 22dtex, 33dtex, 44dtex, 66dtex, 67dtex a 78dtex. Výrobky mají různá procentuální složení materiálů, ale jsou směšovány vlákna: PA+Lycra, PA+elastan, PA+PL+elastan+CO, PA+CO+elastan.

Elastické: Bea 

Beata 

Beatris 

Edita 

Apola

Medea

Ivetra

Suzi 

Slávka

Debora

Doris

Sylva 

Reika 


Rea 

Podpůrné: Nevena 

Netina 

Vysoce elastické: Formea 
Vilma

Superelastické: Iretana

Elastové s masážním účinkem: Formosa 

8.4.3. Hodnocení

Firma má velmi solidní jednání a je vidět, že ví jak se má chovat ke svým zákazníkům a ví jaká reklama je ta nejlevnější a nejlepší, což je dobrá pověst šířená mezi lidmi. Firma mě kontaktovala dopisem. I když není výrobcem kompresivních výrobků. Zaslala mi nabídkový list firmy Varitex a odkázala mě na tuto firmu.

Podle vzhledu výrobků, krabičky v jaké jsou prodávané a vzhled webové adresy je vidět, že se firma snaží neustále jít s dobou a tak využívá všech moderních prostředků aby mohla konkurovat dovozcům ze zahraničí.

Bodové hodnocení:

- 1) za vzhled webové adresy = 10 bodů
- 2) za komunikaci se zákazníky = 10 bodů – i když není výrobcem kompresivních výrobků, ale pouze elastických punčoch, tak mě kontaktovala a odkázala na jiného výrobce, nebo-li mě odkázala jakoby na konkurenci, která odpovídá požadavkům zákazníka.
- 3) za informovanost veřejnosti = 5 bodů – firmu jsem kontaktoval díky tomu, že je známá mezi lidmi, ale žádný leták jsem nenalezl.

CELKEM = 25 bodů

8.5. Loana, a.s.

8.5.1. Historie a současnost firmy

Tento podnik se pyšní 110 – ti letou tradicí se sídlem společnosti v Rožnově pod Radhoštěm. V roce 1993 se Loana, a.s. stala dceřinou společností rakouské společnosti ERGEE Textilwerk, GmbH. Tato firma vznikla ve Schremsu roku 1960 jako dceřiná společnost německé firmy Edwin Rössler, K.G.. V roce 1994 se za pomoci rakouských bank vyčlenila a osamostatnila. Firma především pomohla Loanu udržet na trhu po ztrátě zakázek na východním trhu. Mezi významné zákazníky Loany patří například prodejní síť Quelle, Baťa ČR či Tesco. Loana exportuje své výrobky především do západní Evropy (Rakousko, SRN, Švýcarsko) a na Slovensko, kde má své zastoupení.

8.5.2. Sortiment nabízených výrobků

Mezi hlavní položky výrobního sortimentu patří ponožky a punčochové kalhoty, dětské a kojenecké pletené vrchní ošacení a zdravotní kompresivní punčochy. Za prestižní lze označit část výrobního programu s vláknem LYCRA. Loana, a.s., jako první český výrobce ponožek uvedla tento typ výrobku na trh a obdržela oficiální osvědčení firmy Dupont používat na svých výrobcích označení LYCRA.

8.5.3. Hodnocení

Ikdyž má tato firma 110 – ti letou tradici, tak nereagovala na můj kontakt. Za těch 110 let své existence by měla mít takové pracovníky, aby věděli, že mají komunikovat s veřejností.

Při obdržení zadání bakalářské práce jsem na internetu vyhledal tuto firmu a na jejich internetových stránkách našel, že vyrábějí zdravotní ponožky a kompresivní punčochy. Po půl roce jsem webovou adresu navštívil znovu a zjistil jsem, že zdravotní ponožky a kompresivní punčochy už neprezentují mezi vyráběným sortimentem, ale v prezentaci své firmy se zmiňují, že tyto výrobky vyrábějí.

Navštívil jsem i webovou adresu této firmy na slovenském internetu. Vzhled stránek byl naprosto totožný, po aktivování nabízených informací jsem se ale dostal na české stránky. Firma spoléhá na to, že Češi, když čtou ve slovenštině, tak informacím rozumí a i naopak, Slováci rozumí češtině. Firma svou prezentaci nabízí i v anglickém jazyce, což je plus pro tuto firmu. Při návštěvě webových adres zahraničních výrobců kompresivních výrobků jsem ale zjistil, že firmy své prezentace na internetu nabízejí skoro ve všech jazycích, tedy až na slovanské jazyky, ale jinak je jejich nabídka rozsáhlá (němčina, angličtina, francouzština, španělština a další často, používané jazyky) i o asijské jazyky.

Bodové hodnocení:

- 1) vzhled internetových stránek = 8 bodů
- 2) komunikace firmy se zákazníky = 0 bodů
- 3) informovanost veřejnosti = 2 body u výrobků je adresa na firmu, ale firma nekomunikovala a u výrobků sice je webová adresa, ale žádný leták jsem nenalezl.

CELKEM = 10 bodů

8.6. Lonka Příbor, a.s.

8.6.1. Historie a současnost firmy

Historie výroby punčochového zboží v Příboře začíná v roce 1872, kdy švýcarský státní příslušník Albert Reisser v zakoupené budově bývalé soukenické tkalcovny Jana Rašky, s devíti dělnicemi, v místní části Klokočov, začal na ruční pletacích strojích punčochovou výrobu, kterou postupně rozšiřoval.

Po roce 1900 byla výroba rozšiřována do dalších budov, kde byly již okrouhlé pletací stroje, strojovna a barevna.

V letech 1904 – 1906 byla vybudována nová budova. V meziválečném období dochází k dalšímu zvyšování výroby. Výroba byla rozšířena o další pletací stroje.

Ve válečném období dochází ke snižování standardní výroby a nahrazení výrobou vojenských ponožek.

V roce 1943 pro nedostatek materiálu se pracovalo 3dny v týdnu. Ke konci roku 1944 se nedostatek materiálu jevil tak silný, že se provádělo párání již obnošených vojenských ponožek.

V květnu 1945 po osvobození Československé republiky byl chod závodu obnoven s 350 zaměstnanci a postupně zvyšoval svou výrobu. Od tohoto data po sjednocování komplexů byl závod zařazen mezi pletařské závody na severní Moravě pod názvem MOP (Moravskoslezské pletárny). Mimo punčochového zboží začala výroba rukavic.

Roku 1967 dochází k rekonstrukci organizace pletařských závodů. Závod přechází pod národní podnik LOANA se sídlem v Rožnově pod Radhoštěm. Dochází k rozšiřování a rekonstrukci závodu.

Roku 1979 byla československou vládou povolena a zahájena rekonstrukce závodu s rozpočtem 44 901 000,- Kčs. Byly postaveny nové objekty a rekonstruovány staré budovy a zařízení. Koncem roku 1985 byla modernizace dokončena.

Po roce 1989 se změnil název závodu na LOANA státní podnik, v roce 1990 vznikl po privatizačním projektu vyčleněním příborského závodu samostatný

státní podnik LONKA, a roku 1991 byl zapsán jako akciová společnost LONKA Příbor, a.s..

Po osamostatnění podniku bylo převzorkování kolekce tak, aby byly zajištěny vysoké užité vlastnosti jako trvanlivost, rozměrová stabilita a stálost vybarvení.

Aby závod uspokojil náročné požadavky zákazníků, provedl nákup nových elektronických pletacích strojů, zařízení pro barvení a konfekční zpracování. Došlo k přechodu z běžného standartu praní při 40°C na barevnou stálost praní při 60°C.

8.6.2. Sortiment nabízených výrobků

LONKA Příbor a.s., po technické stránce dosáhla vysoké úrovně zejména v parametrech rozměrové stálosti výrobku, stálobarevnosti, životnosti a dodržení ekologických požadavků u samotného výrobku, a i u procesu vlastní výroby.

Výrobky mají atestace, které na výrobcích dělá Textilní zkušební ústav Brno. Nezávisle dělané zkoušky v zemích Evropské unie potvrzují, že výrobky vyhovují i požadavkům na ekologickou nezávadnost. Přitom ve výrobě není dělán rozdíl mezi výrobou pro zahraničního a tuzemského zákazníka.

Výrobky obsahují elastické vlákno LYCRA. Výrobky mají taktéž vysoký podíl jemné vlny v úpravě „Superwash“ (nesráživá a neplstivá úprava), který si získal velkou oblibu u zákazníků.

V kolekci LONKY Příbor a.s., jsou klinicky testované zdravotní výrobky, výrobky s náročnou, ručně řetízkovanou špicí, výrobky s obsahem mikrovlákna, klasickou kolekcí z mercerovaných bavlněných přízí, sportovní ponožky i společenské ponožky nejvyšší kvality.

8.6.3. Hodnocení

Informace o firmě jsem získal díky vyhledávání na internetu. Na internetu se firma pyšní podrobnou historií své firmy a své výrobky podrobně popisuje, ale neprezentuje žádný katalog svých výrobků a tedy není přesně vidět co vyrábí. Což je velká škoda, poněvadž firma má pěkné internetové stránky. Firma nereagovala na můj kontakt, i když na své webové adrese na sebe kontakt zveřejňuje.

Bodové hodnocení:

- 1) internetové stránky = 8 bodů Vzhled a ovládání stránek je pěkné a snadné ale nemá možnost přepnutí stránek do cizího jazyku a není zde zveřejněn katalog výrobků.
- 2) komunikace s firmou = 0 bodů firma nereaguje i když na sebe kontakt zveřejňuje
- 3) informovanost veřejnosti = 0 bodů

CELKEM = 8 bodů

8.7. Maxis

8.7.1. Historie a současnost firmy

Akciová společnost byla založena v roce 1998 jako ryze soukromá společnost se 100% účastí českého kapitálu. Ředitelství firmy sídlí v Praze, výrobní divize ve Valašském Meziříčí. Společnost vlastní ucelenou distribuční síť která působí po celé České republice. Maxis se specializuje na výrobu zdravotních kompresivních výrobků. Společnost Maxis pravidelně spolupracuje s předními českými lékaři.

Maxis má smlouvu se zdravotní pojišťovnou v ČR i v SR.

8.7.2. Sortiment nabízených výrobků

Výrobky jsou pleteny na počítačem řízených strojích dodávaných firmou Carl Merz GmbH & Co.KG, měřeny jsou na zařízení Salzmann Medico MK III.

Punčochové výrobky Maxis mají klinicky odzkoušený gradient sestupu tlaku směrem vzhůru, vyvíjí tak největší tlak v kotníku, který se postupně směrem vzhůru snižuje. Svými technologickými parametry splňují nejvyšší požadavky na prevenci a léčbu žilních onemocnění. Kompresivní výrobky nacházejí uplatnění při chorobách horních i dolních končetin (pooperační ortopedické a chirurgické stavy).

Velký důraz firma klade na kvalitu používaných materiálů a kontrolu jakosti výrobků. Kvalita výrobků je vymezena normou ISO 9001 na kterou má společnost auditovaný certifikát. Certifikát Öko–Tex Standart 100.Z0.2252 byl společnosti udělen v červenci roku 2000. Výrobky získaly oprávnění používat značku CE LYCRA by DUPONT.

Zdravotní výrobky Maxis jsou vyráběny ve třech kompresních třídách, v mezinárodně uznávané velikostní soustavě a druhovém provedení.

V I. kompresní třídě jsou podpůrné punčochové výrobky, které jsou vhodné především pro preventivní nošení. II. kompresní třída je určena pacientům při běžné léčbě křečových žil. Výrobky III. kompresní třídy mají schopnost udržet objem končetiny a používají se při léčbě křečových žil u těžších případů.

Pro nestandardní velikosti vyrobí kompresivní zboží podle osobních dispozic pacienta, přímo na míru. Nejlépe je když se pacient nechá změřit od lékaře nebo od odborného pracovníka ve zdravotní prodejně, aby mu výrobek vyhovoval a neublížil.

Antiembolické punčochy Maxis:

Antiembolické lýtkové a stehenní punčochy Maxis jsou vyráběny speciální pletací technikou, která zaručuje současně podélnou i příčnou elasticitu punčochy. Příčná kompresivita je nezávislá na podélném roztažení.

- jsou prodyšné a příjemné vůči pokožce
- mohou se prát a sterilizovat
- jsou vyrobeny z materiálů odolných vůči olejům a mastím
- nevyvolávají nežádoucí účinky
- materiál: 45% lycra, 55% PA

Bandáže a kompresivní díly Maxis:

Bandáže Maxis zajišťují komfortní a pevnou podporu pro strnulé, ochablé, zraněné či bolavé vazy. Kolenní bandáž je vyrobena za tří druhů úpletů s odlehčenou částí pod kolenem a pevnými výztuhami po obou stranách. Kompresivní díly v místech ohybu se nekrčí a výborně padnou.

- materiál: 75% lycra, 25% PA

Zdravotní ponožky Maxis:

Firma tyto výrobky doporučuje používat při nošení do obuvi na kompresivní výrobky, nejen jako léčebný prostředek, ale také jako ochranný prostředek. Ponožky jsou nabízeny v osmi různých barevných odstínech ve složení 80% CO a 20% PA.

Stahovací kalhoty:

Stahovací kalhoty stahují postavu a jsou vhodné pro celodenní nošení. Ideální jako podpora pro ochablou tkáň. Jsou z 18% lycry a 82% PA.

Punčochové výrobky:

Kompresivní punčochové výrobky COMFORT jsou vyráběny pouze s uzavřenou špičkou ve II. kompresní třídě. Mají šest důležitých vlastností: jsou elastické, jemné, měkké, hebké, vzdušné a pevné. Výrobky se vyznačují vysokou savostí. Poskytují denní komfort pro zákazníka. Odzkoušený gradient sestupu tlaku od kotníku směrem k pasu podporuje cirkulaci krve v nohou a úspěšně tak napomáhá při léčbě křečových žil. Vyrábějí se ze 75% lycry a 25% PA.

Kompresivní punčochové výrobky EXCLUSIVE jsou vyráběny pouze s otevřenou špičkou, ve II. a III. kompresní třídě. Jsou ideální pro léčbu křečových žil. Tiší bolest a potlačují vznik otoků. Jsou vyráběny z materiálu ve složení se 75% lycry a 25% PA.

Výrobky řady LIPOELASTIC®:

Řada výrobků značky POBOELASTIC zahrnuje zdravotní podpůrné a nápravné bandáže pro použití během pooperační péče po plasticko-elastických zákrocích typu: liposukce, mammaplastika (mastopexie, augmentace nebo redukce prsou), pro léčení popálenin a jizev. Bandáže LIPOELASTIC se vyrábí ve dvou barvách (tělové a černé) v provedení se zipy a bez zipů.

Kompresivní bandáže LIPOELASTIC lze prát v automatické pračce při teplotě do 30°C. Výrobky se neždímou, nežehlí a suší se na stinném a vzdušném místě. Vysoké teploty snižují elasticitu materiálu.

Pažní návleky Maxis:

Jsou určeny pro pacienty, kteří prodělali operaci prsu. Výrobek pomůže pacientům od nepříjemných bolestí horních končetin. Výrobky firma zhotovuje i pro nestandardní velikosti přímo na míru. Výrobek je ze 75% lycry a 25% PA.

Podpůrné punčochové výrobky:

Podpůrné punčochové výrobky díky obsahu vlákna Lycra, jsou elastické, elegantní a komfortní. Firma doporučuje používat tyto výrobky jako prevenci vzniku křečových žil, při prvních příznacích žilního onemocnění nebo při vysoké zátěži nohou (dlouhodobé sezení či stání nebo v průběhu těhotenství). Jsou vyráběny z 26% lycry a 74% PA.

8.7.3. Hodnocení

Tuto firmu jsem nekontaktoval z důvodu informace od mé vedoucí bakalářské práce Ing. Elišky Chrpové, CSc., že tato firma spolupracuje s fakultou textilní. Firmu, která už delší dobu spolupracuje s fakultou jsem nechtěl zatěžovat žádostí o informace, které jsem nakonec získal jak od vedoucí bakalářské práce, tak i v obchodě se zdravotními potřebami na poliklinice a u Syneru, kde jsem dostal i propagační katalog se sortimentem.

Tato firma má mezi zákazníky dobré jméno a její výrobky se prodávají v mnoha obchodech. Nebo-li tato firma má velmi dobrou distribuční síť a má podchycené velké odběratele.

Na výrobky této firmy jsem narazil v obchodech se zdravotními potřebami, ve sportovní prodejně DrapaSport v Hypermarketu Nisa v Liberci. Občas lze zahlédnout tyto výrobky v obchodě Tesco, ale v tomto obchodě je firma vytlačována firmou DonJoy, Rehband a jinými levnými kompresními výrobky, které jsou do ČR dováženy a vyráběny v Číně.

Při návštěvě sportovních potřeb je vidět, jak zahraniční výrobci se snaží vytlačit jakékoli české výrobce. Začíná to tím, že v obchodě je jeden výrobek od dvou výrobců a zahraniční výrobce ho má levnější. Po nějaké době se nabídka českého výrobce v obchodě zmenšuje a v poslední řadě nakonec mizí a tím zahraniční výrobce vyhrál a získal obchod pro sebe a může si konečně cenu svých výrobků zvednout. Takto to chodí u jakéhokoli druhu zboží.

Firmu mohu hodnotit velice kladně. Ve svém propagačním katalogu podrobně popisuje své výrobky. Na internetu to dělá rovněž. Na internetu navíc se velice podrobně věnuje lékařským informacím týkající se prevenci a léčbě žilních onemocnění.

Bodové hodnocení:

- 1) za vzhled webové adresy = 10 bodů
- 2) za komunikaci se zákazníky = 10 bodů
- 3) za informovanost veřejnosti = 10 bodů

CELKEM = 30 bodů

8.8. Nepon, s.r.o

8.8.1. Historie a současnost firmy

Nepon, s.r.o je společnost, která sídlí v Nemochovicích, okres Vyškov, zabývá se výrobou a prodejem ponožek a punčochového zboží. Ponožky vyrábí od roku 1993 a od té doby výrobu značně rozšířila. Dnes nabízí bohatý sortiment ponožek, podkolenek a sportovního, ponožkového zboží. Nabídka vyráběných ponožek je rozšířena o punčochové zboží od jiných výrobců, se kterými spolupracuje a prodává toto zboží za jejich ceny.

V současné době je možný nákup celého sortimentu v Nemochovicích, kde je nutné si osobní odběr předem dojednat. Dále zboží posílá poštou na dobírku a denně jezdí zástupce firmy a dodává ponožky stálým odběratelům přímo z auta.

8.8.2. Sortiment nabízených výrobků

Firma má širokou škálu pletených výrobků vyráběných převážně na strojích české výroby z Unipletu a.s. Třebíč. Ve firmě je pět strojů a pět pracovníků, ale podle nabízeného zboží se zdá, že firma zaměstnává více pracovníků. Prodej svých výrobků firma realizuje sama, bez velkoobchodů a hlavně na českém trhu. Firma nabízí velice široký sortiment ponožek a podkolenek ve všech velikostech, od dětské až po nadměrnou pánskou velikost. Vše v různém provedení a v různých materiálech.

8.8.3. Hodnocení

Tato firma byla jako druhá, která mi odpověděla emailem na můj zasláný dopis. I když se jedná o malou firmu, tak se snaží ze všech sil bojovat všemi dostupnými prostředky na trhu, aby se vyrovnala větším firmám a převážně dovozcům. Pokud mohu hodnotit prezentaci této firmy na internetu, tak jejich internetové stránky odpovídají malé firmě a jsou tak trochu střízlivé. Mohly by mít lepší a modernější vzhled, ale veškeré důležité informace o sobě prezentuje. Ceník a sortiment by mohl být propojen, aby si zákazník na internetu mohl kliknout na vybraný název s cenou a zobrazil by se výrobek, ale na internetu se neustále něco zdokonaluje a tedy vzhled internetových stránek

určitě firma v budoucnu změní tak, aby odpovídal své době a mohl konkurovat ostatním firmám, které se prezentují na internetu.

Bodové hodnocení:

- 1) vzhled internetových stránek = 5 bodů
- 2) komunikace firmy se zákazníky = 9 bodů
- 3) informovanost veřejnosti = 2 body

CELKEM = 16 bodů

8.9. SunPharm s.r.o.

8.9.1. Historie a současnost firmy

Se vstupem do nového tisíciletí oslavila tato firma pětileté výročí. Firma začala s distribucí potravinových doplňků, později přibyla distribuce kompresivních punčoch a lékařských doplňků (vitamíny).

8.9.2. Sortiment nabízených výrobků

Firma dováží kompresivní punčochy Gloria – med, které jsou částečně hrazeny VZP, které splňují všechny mezinárodní certifikáty kvality. Na základě dobrých zkušeností s těmito punčochami začala firma importovat další novou značku Solidea. Tyto patentové kompresivní mikromasážní punčochy díky svému designu jsou velice oblíbené.

Výrobky Solidea:

- Micromasage magic – punčochové kalhoty a elastické pomůcky s mikromasážním účinkem, kompresí 18/21 mm/Hg působí efektivně proti celulitidě.

- Magic 140 – punčochové kalhoty s graduovanou kompresí 18/21 mm/Hg, v oblasti stehén a hýždí zpracovány systémem „wave“, prodává se v 8 barvách za 548,- Kč

- Magic maman – speciální těhotenské punčochové kalhoty s graduovanou kompresí 12 mm/Hg, které jsou v oblasti stehén a hýždí zpracovány systémem „wave“. Vak je z prodyšné tkaniny s podpurným páskem. Snižují zadržování tekutin. Firma doporučuje nosit kalhoty od 3. měsíce těhotenství po celou dobu, jako prevenci vzniku křečových žil. Jsou dováženy ve 4 barevných odstínech za 579,- Kč.

- Magic panty maman – těhotenské kalhotky s účinnou mikromasáží podporující rostoucí břicho. S doporučenou cenou 567,- Kč za kus.

- Magic fitness a Magic wendy midi – kompresivní kalhoty účinné na celulitidu. Wendy midi jsou určeny pro léčbu po liposukci. Doporučená

cena s DPH je 1227,- Kč za 1549,- Kč jsou vyráběné kompresivní kalhoty Magic fitness v maxi délce (možnost přetáhnutí přes patu).

- Magic leg – mikromasážní návleky na lýtka, které prohřívají unavené svalstvo.
- Marilyn 140 – elastické punčochy s vysokým krajkovým samodržícím lemem za 453,- Kč.
- Marilyn 70 opaque – punčochy s kompresí 14 mm/Hg s hladkým samodržícím lemem. Firma je doporučuje prodávat za 453,- Kč.
- Selen 70 opaque – punčochové kalhoty s kompresí 14 mm/Hg v pastelových barvách s měkkou stélkou pod chodidla. Tkanina je v jedinečné úpravě s Aloe Vera v 5 barevných odstínech za 398,- Kč.
- Relax unisex 70 – kompresivní podkolenky s obsahem Aloe Vera a měkkou masážní stélkou. Kompresie 14 mm/Hg, 8 barevných odstínů za 256,- Kč.
- Relax unisex 140 – mají vyšší kompresní tlak 21 /23 mm Hg, jsou vhodné při léčbě cévních onemocnění. Jsou s obsahem 45% bavlny a s masážní stélkou na chodidle.
- Panty plus – pánské dlouhé kompresivní kalhoty za 1580,- Kč.

Zdravotní punčochy Gloria jsou dodávány v devíti různých provedení (AD-podkolenky, AF-polostehenní punčocha také s možností samodržícího lemu, AG-stehenní punčocha možnost samodržícího lemu, AGG-punčocha na jednu nohu s úchytem v pase, AT-punčochové kalhoty, ATM-punčochové kalhoty těhotenské, ATU-pánské punčochové kalhoty). Jsou vyráběny z bavlny + syntetiky a gumy.

8.9.3. Hodnocení

Tato firma sice je pouhým dovozcem kompresivních výrobků a medikamentózních preparátů, ale snaží se o svém sortimentu na internetu dostatečně informovat. Sice má své webové stránky malé, ale má na nich plno odkazů. Bohužel žádné propagační letáky jsem o této firmě nenalezl a kontakt na tuto firmu jsem získal díky vyhledávání na internetu.

Bodové hodnocení:

- 1) vzhled internetových stránek = 8 bodů
- 2) komunikace firmy se zákazníky = 0 bodů
- 3) informovanost veřejnosti = 2 body

CELKEM = 10 bodů

8.10. Ostatní

Firmy, které zde uvádím nejsou výrobci v ČR, ale jsou velice rozšířeny v obchodech, nebo-li mají dobrou distribuční síť a tím jsou velkými konkurenty pro českého výrobce.

Konkurují, jak v obchodech, tak i na internetovém obchodě, kde uvádějí jejich prodejci různé slevy a podle mého názoru začíná nekalá soutěž o zákazníka. Prodejci se snaží jít s cenou dolů, aby měli obrát a zahraniční výrobci jim pomáhají, aby se dostali na český trh.

Ani jedna firma nemá své webové stránky s popisem sortimentu a své společnosti.

V přílohách uvádím jejich sortiment s popisem výrobků a jejich cenou uváděnou na internetu prodejcem. Snažil jsem se dozvědět více o zahraničních výrobcích, ale na nic jsem nenarazil. Přístup těchto firem se mi nezamlouvá, když chtějí prorazit na trh neměli by to dělat pouze nízkou cenou svých výrobků, ale také informovaností veřejností.

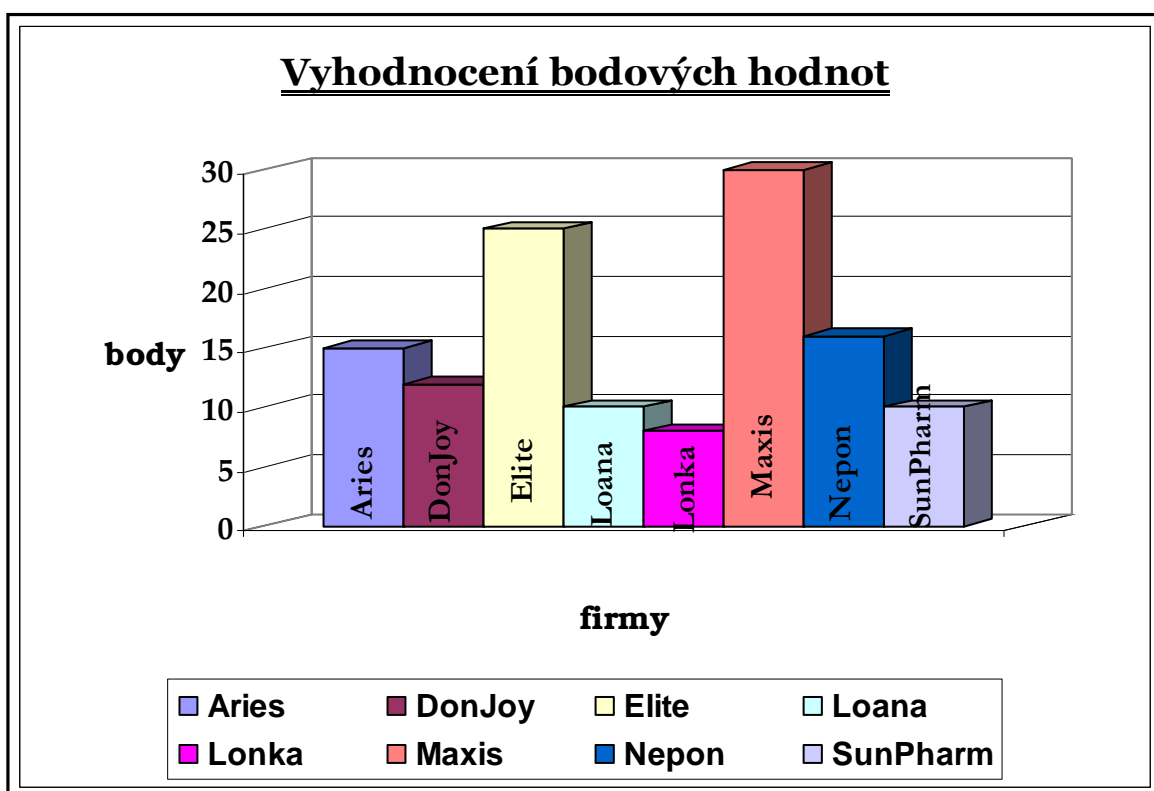
Firmy ProSport, Rehband a Rucanor jsou zahraniční výrobci, kteří dovážejí kompresivní výrobky do České republiky a jsou bez zájmu o zákazníky!

Firmy Thuasne a Sigvaris mají sice webové stránky v angličtině, ale své propagační materiály o nabízeném sortimentu mají v češtině a s cenou výrobků nejdou pod cenu, aby zničily tuzemské výrobce.

O českých výrobcích jako je Vydo a Boma jsem nezjistil žádné podrobné informace o firmě, ale pouze podrobné informace o sortimentu. Proto jsem tyto dvě firmy nepopisoval v práci, ale příkládám jejich nabízený sortiment do příloh.

8.11. Grafické vyhodnocení

pořadí	firma	web	kom.	info	celkem
4	Aries	10	-5	10	15
5	DonJoy	7	0	5	12
2	Elite	10	10	5	25
6	Loana	8	0	2	10
7	Lonka	8	0	0	8
1	Maxis	10	10	10	30
3	Nepon	5	9	2	16
6	SunPharm	8	0	2	10



9. LÉKAŘSKÉ RADY A PUBLIKOVANÁ PREVENTIVNÍ LÉČBA

Při rozhovoru se lékaři snaží mluvit tak, aby jim každý rozuměl, ale ve svých článcích, které publikují je většina slov odborná. Čtenář při četbě takovýchto článků musí mít při ruce i slovník, kde si neznámá slova vyhledají a tím porozumí danému tématu.

Je to škoda, že tyto články jsou až příliš odborně psané a veřejnost potom tyto články nevyhledává, aby se něco podstatného dozvěděla.

Lidé jsou odkázáni na konzultace s lékaři, kteří jim vysvětlí vše ve srozumitelném jazyce a jsou odkázáni též na reklamní letáky, kde však zase nejsou některé podrobné informace.

Na internetu lékaři mají své publikované články, vedle slovníku, vysvětlující pojmy. V případě problematiky křečových žil je na internetu dost článků, ale výrobci a distributoři textilních výrobků a jiných preparátů pro léčbu křečových žil se snaží na svých webových stránkách důležité lékařské názory a rady prezentovat ve srozumitelném jazyce.

Vyhledal jsem a přečetl dost článků, abych se dozvěděl potřebné informace o prevenci a léčbě. Avšak na internetu, v knihovnách, lékárnách a čekárnách je i více informací, ale to bych neustále četl lékařské rady, články, ale nových informací bych se už dozvídal méně. Tímto chci naznačit, že ve většině článků se informace opakují.

Základní srozumitelné informace jsem vybral a stručně zapsal.

V lékařských knihách se o předcházení vzniku křečových žil dle mého názoru zmiňují málo. V knihách se zabývají spíše léčbou a to buď pomocí kompresivních výrobků nebo operativních zákroků. Na internetu jsou články zabývající se jak léčbou, tak i preventivní léčbou.

9.1. Statistika

Křečové žíly jsou nejčastějším cévním onemocněním. V evropských zemích má křečové žíly 40% žen a 20% mužů. Už ve věku 30 let je postiženo 20% žen a 3% mužů. V Evropě a v Americe, kde populace rychleji stárne je postižena třetina až polovina obyvatelstva křečovými žilami.

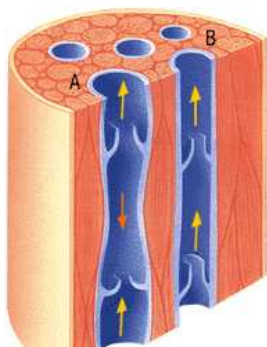
9.2. Vysvětlení vzniku

Srdce pumpuje krev, která je tepnami rozváděna po celém těle, tedy i do dolních končetin. V tkáních se tepny větví v síť vlásečnic, v nichž dochází k výměně živin a kyslíku za kysličník uhličitý a odpadní látky.

Odkysličenou krev sbírají jiné vlásečnice, které se slévají do stále větších a větších žil a ty přivádějí krev zpět do srdce. Krev z nohou směrem do plic k jejímu novému okysličení vytlačuje hlavně činnost srdce a to v pravidelných pulsech.

Žilní chlopně působí jako jednosměrné záklopký.

Mezi jednotlivými pulsy chlopně vytvářejí jakési kapsy,



teré nepustí krev zpět. [B –zdravá žíla]

Křečová žíla vzniká povolením její stěny. Snižuje se napětí žilních stěn. Tím dojde k rozšíření žíly [A – nemocná žíla] . Chlopně, které působí jako přidržovače krve, ztrácejí svoji funkci. Krev proto špatně cirkuluje, nohy během dne opuchají a hodně bolí.

Obr.9/1. pohled na žílu



Rozeznává se několik typů varixů městky): známé jsou přes kůži červenofialové síťovité žilky o 1mm větší (tzv. retikulární) 3mm a potom varixy o průměru několika milimetrů, hlavních žilních kmenů.



Obr.9/2. křečové žíly na lýtku

Obr.9/3. křečové žíly na lýtku

(křečových žil) (žilní prosvítající modré nebo průměru menším než varixy o průměru 2 až nejzávažnější kmenové které se nacházejí podél

9.3. Příznaky

- 1) oteklé nohy, pocit , pocity napětí v noze jakoby měla prasknout
- 2) svědění a svrbění kůže jakoby od mravenců nebo křeče v lýtku
- 3) silné bolesti nebo dokonce trombóza (ucpání žíly krevní sraženinou) vyvolané zanícením křečových žil.
- 4) Hnědě zbarvená místa na kůži jsou příznaky vzniku bércevého vředu.
- 5) Únava a pocit horka či pálení nebo pocit chladu
- 6) Zvýšená potivost
- 7) Zvýšená pigmentace a ztráta pružnosti kůže
- 8) Ekzémy a záněty kůže

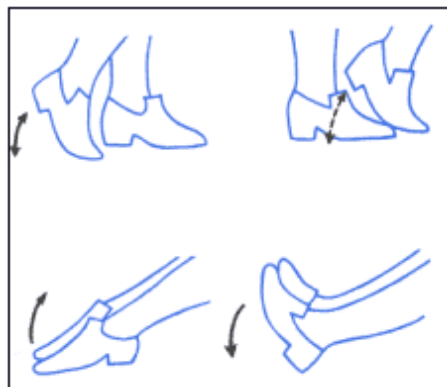
9.4. Rizikové faktory

- 1) V mnohých rodinách se křečové žíly dědí a u příslušníků těchto rodin byly prokázány takové změny ve složení žilní stěny, které vedou k její menší pevnosti a snadnějšímu roztažení.

- 2) Větší tělesná hmotnost vytváří vyšší přetlak v žilách, a tak o třetinu více obézních lidí má křečové žíly.
- 3) Čím vícekrát byla žena těhotná, tím častěji trpí křečovými žilami. V těhotenství na žíly nepříznivě působí hormonální změny, nárůst hmotnosti a v neposlední řadě i útlak pánevních žil zvětšující se dělohou, která brání v řádném odtoku krve. Z těchto důvodů se každé ženě v těhotenství doporučuje nosit speciální stahovací punčochy.
- 4) Dlouhodobé sezení a stání je škodlivé pro žilní stěny. Naproti tomu chůze a plavání je prospěšné. Typickou skupinou žen, které trpí křečovými žilami jsou servírky a prodavačky. Nevhodné oblečení, které škrtí je také rizikový faktor.

9.5. Prevence

- 1) V mnohých literaturách nejčastější radou pro vyvarování vzniku křečových žil je dostatek pohybu. Pokud má někdo sedavé zaměstnání, měl by při přestávkách dopřát nohám pohyb alespoň cviky nebo elevací nebo-li dát si nohy do zvýšené polohy třeba na stůl či jinou židli. Ve volném čase by se měl věnovat vhodnému sportu jako například plavání, jízdě na kole, tanci, turistice nebo běhu v přiměřené míře.



Obr.9/4. cviky dolními končetinami při sezení.

- 2) Vysoké podpatky nejsou vhodné pro lidi s rizikovým vznikem křečových žil. Tyto lidé by měli nosit obuv s nižšími podpatky a pokud možno mít ortopedické vložky.
- 3) Nohám nedělá ani dobře nadměrné teplo (horké koupele, dlouhé slunění). Žíly mají rády studenou sprchu, protože se chladem zpevňují. Nohy by se měli sprchovat alespoň dvakrát denně od chodidel nahoru, měli by být masírovány a jejich pokožka aby nebyla vyschlá.
- 4) Dostatečný příjem tekutin (minimálně dva litry denně) nebo-li podporování vylučování vody z těla (nejlépe bylinnými čaji z kopřiv či březového listí nebo chřest, petržel a jalovcové bobulky), správná životospráva a snížení nadváhy patří k základním radám týkající se prevenci vzniku křečových žil.
- 5) Jestliže má pacient sklon k tvorbě křečových žil, je vhodné, aby nosil preventivně podpůrné punčochy, které zmírňují pocit únavy a bolesti, svalové křeče v dolních končetinách a nahrazují nedostatečnost žilních chlopní. Pokud je však pozdě s jakoukoli prevencí vyvarování

se vzniku křečových žil a je nutné nosit kompresní punčochy, měly by se nosit po celý den, aby jejich účinek byl dostatečný.

- 6) K prevenci vzniku varixů lze zařadit i takzvané babské rady. Více masírovat nohy a využití akupunktury a akupresury.
- 7) Neustále se objevují různé rady jak předcházet žilním onemocněním. Často je zkoumán vliv alkoholu na zdraví člověka. O pivu je známo, že obsahu plno vitamínů a stopových prvků. Vliv vína na zdraví člověka je už dlouho znám. Je zjištěno že víno obsahuje přes 800 prospěšných látek. Není však víno jako víno. Bílé víno má jiné složení než červené víno. Bílé víno se vyznačuje vyšším obsahem vápníku než červené, které zase má vyšší obsah vitamínu C, E a A díky obsahu tříslovin. Červené víno má vyšší obsah látky „flavonoid“, která se do vína dostává ze slupek hroznů. Tato látka působí proti zánětům, křečovým žilám (umí rozpustit už i vzniklé krevní sraženiny) a je prevencí proti rakovině a stimuluje žaludek (napomáhá k snazšímu trávení).

9.6. **Léčba**

9.6.1. Úvod

Každý pacient s varixy dolních končetin by měl vyhledat lékaře. Úplné vyléčení varixů, ale nelze očekávat. Kromě správné životosprávy a fyzikální léčby se používají následující způsoby léčby: chirurgická, (sklerotizační), medikamentózní a kompresní.

9.6.2. Chirurgický zákrok a léčba

- 1) Základem je vyšetření se správnou anamnézou u nemocného. Jsou to důležité údaje o nemocném, jeho rodině a u žen je důležitá anamnéza gynekologická. Dalším vyšetřením je ultrazvuk („tužkový“ doppler), kterým se dá určit nedomykavost žilních chlopní. U tepenného onemocnění se hodnotí strmost a rychlost proudění pomocí barevného dopplera (duplex scan) nebo angiografické vyšetření. Dalším vyšetřením je fotopletyzmografie (flebografie), kde pomocí čidla přilepeného na končetině se po cvičení snímá funkčnost svalově-žilní pumpy. Posledním vyšetřením je měření kožní teploty. Vyšetření je důležité pro rozlišení pocitu studených končetin od onemocnění jako je ICHDK.
- 2) Křečové žíly lze léčit ambulantně sklerotizací nebo při krátkodobé hospitalizaci chirurgickou cestou – klasická operace či flebektomie.



Obr. 9/5 MUDr. Ota Schütz z Kliniky jednodenní chirurgie v Praze vyšetřuje pacientku před operací křečových žil

Při nemožnosti jednoho z výkonů se přistupuje ke konzervativnímu postupu, který je společný i při léčbě žilní nedostatečnosti. Spočívá v nošení elastických kompresivních punčoch, užívání venofamak a speciálních gelů.

- 3) Při léčbě ICHDK jsou dvě možnosti řešení. V první řadě konzervativní postup – u kuřáků absolutní konec kouření, trénink chůze a až v poslední řadě užívání léku vazodilatancií a protidestičkové terapie.
- 4) Žilní stripping je operativní metoda kdy pomocí malých řezů se odstraní křečové žíly. Po zákroku musí pacient několik týdnů nosit stahovací punčochy a vyhýbat se (slunění, sauně, dlouhému sezení nebo stání atd.)
- 5) Vyřazení žíly z funkce je vhodné k léčení povrchových křečových žil. Lékař vstříkne roztok injekcí do rozšířené žíly, kde se slepí stěny žíly k sobě a céva se uzavře. Časem se žíla vrátí k dřívějšímu stádiu. Výsledek léčby se zlepší nošením pružných obinadel nebo stahujících punčoch.
- 6) Mezi další léčby patří Antikoagulační léčba (léčba žilní trombózy).
- 7) Léčba Celulitidy, Lymfedému, Žilní trombózy, Varixů, Tromboflebitidy a Flebotrombózy využívá kompresivní terapie třeba i před a i po lékařském zákroku.

9.6.3. Medikamenty

Venofarmaka usnadňují průtok krve žilami. Při nedostatečném žilním odtoku z končetiny, který vzniká v důsledku křečových žil, dochází ke zpomalení krevního proudu v kapilárách, přilnutí cirkulujících bílých krvinek k vnitřní výstelce cév a k uvolnění různých enzymů, které vyvolávají destrukci žilní stěny. To vede k dalšímu zvětšení varixů a dalšímu zpomalení žilního odtoku.

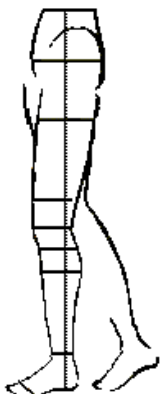
U nás lze získat účinný lék Detralex, který je k dispozici v lékárnách pouze na lékařský předpis se spoluúčastí doplatku 80–ti korun za jedno balení.

Výtažek z kaštanu může být užitečný u pacientů, kteří nemohou nebo nesmějí nosit kompresní punčochy.

9.6.4. Kompresní léčba pomocí kompresivních výrobků a jejich údržba

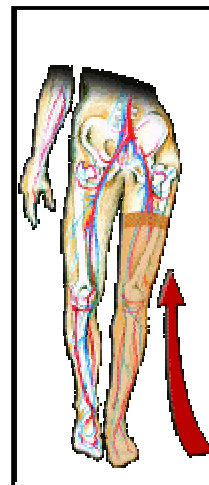
Mnoho lidí má problémy s pocitem těžkých a unavených nohou, často ve spojení s křečovými žilami. Tyto obtíže jsou většinou důsledkem chronické žilní nedostatečnosti v hlubokém vaskulárním systému. Včasná aplikace elastických kompresivních punčoch zmenší tyto obtíže. Kompresivní punčochy jsou i nedílnou

součástí terapie cévních onemocnění (operace varixů, sklerotizace, potraumatické stavy,)



Obr. 9/6 místa pro
správné změření
obvodu končetiny

U kompresní metody je důležitý výběr vhodného elastického obvazu (obinadla) či punčochy. Stupeň komprese musí odpovídat charakteru postižení končetiny a léčba je úspěšná jen pokud je punčocha předepsána na základě měření obvodu končetiny a vyšetření lékaře. V letním období je kompresní metoda s ohledem na vyšší okolní teplotu nahrazována medikamentózní léčbou venofarmaky.



Obr. 9/7 vliv
kompresivní punčochy
na krevní oběh

Kompresivní punčochy punčocha musí být navlékána na neoteklou končetinu, nejlépe ráno ještě na lůžku a sundávána teprve večer před spaním. Pro snadnější navlékání již existují různé druhy zdravotnických pomůcek například od firmy Varitex výrobek Eureka.

Volné nebo nekvalitní a vytahané punčochy nemají vůbec žádný léčebný účinek. Kompresivní elastické punčochy se většinou perou v ruce ve vlažné vodě běžným toaletním mýdlem (ne pracím práškem), vymáchané a nevyždímané se suší na ručníku ve vodorovné poloze. Praní v pračce poškozuje elastické punčochy stejně jako masti, olej a tuky. Punčochy se nemají sušit na slunci nebo na ústředním topení či sušičce. Zdravotní kompresivní elastické punčochy mají při správném praní použitelnost (životnost) maximálně 6měsíců. Proto pacienti mají většinou nárok na 2páry punčoch za jeden rok.

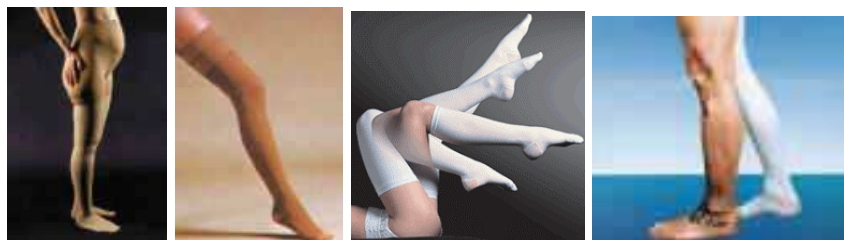
Většina odborníků považuje kompresní punčochy za základ léčby žilní nedostatečnosti dolních končetin. Pro většinu pacientů stačí vysoké nadkolení punčochy. Vysoké stehenní kompresní punčochy pacienti špatně snášejí, protože stlačují oblast stehenní žíly. Dlouhodobé nošení tlakových punčoch i po zhojení vředu redukuje recidivu bércových vředů.

Kompresní léčba punčochou je však zcela nevhodná u uzávěrové tepenné nemoci dolních končetin. Uzávěrová tepenná nemoc se musí včas zjistit, protože by mohlo dojít k dalšímu zhoršení prokrvení kůže a podkoží. Při základním vyšetření se proto často měří kotníkový krevní tlak tlakoměrem, který většinou pomůže k odhalení této nemoci.

Kompresivní punčochy:

- I. Kompresní třída je určena pro prevenci rozvoje varixů nebo pro delší cestování nebo pro pooperativní terapii po sklerotizaci. (nejsou hrazeny zdravotní pojišťovnou).
- II. Kompresní třída je pro pacienty, kteří pracují delší dobu ve stoje či v sedě nebo při graviditě. Často se nosí

- po operacích varixů. (jsou hrazeny zdravotní pojišťovnou plně či s minimálním doplatkem)
- III. Kompresní třída je určena k nošení při otocích končetin, při zhojení vředů a velkých varixů. (jsou plně hrazeny zdravotní pojišťovnou)
- IV. Kompresní třída je určena pro velmi těžkou žilní nedostatečnost, úporné otoky a je předepisována lékaři velmi zřídka a pouze odborným lékařem.



Kompresivní bandáže a obinadla:



Kompresivní fixační návleky:



9.6.5. Předpisy

Lékařský předpis na medicínské kompresivní punčochy vyžaduje přesné změření obvodů končetin ve standardních místech (nejmenší obvod nad kotníky, největší obvod kolem lýtky, nejmenší obvod pod kolenem). V době měření musí být končetina vždy zcela bez otoku, proto se měří často po ránu nebo po sejmutí kompresivního obinadla. O typu, velikosti, druhu punčoch a kompresivní třídě rozhoduje předepisující lékař podle rozsahu a závažnosti onemocnění.

10. ZÁVĚR

Dalo by se říci, že tuto práci měla zpracovat spíše studentka než student. Vypadá to jakoby tato práce byla orientovaná na ženské pohlaví. Podle statistik je vidět, že muži nemají tolik problémů s křečovými žilami, tak jako ženy. Ženy mají i více zdravotních komplikací než muži. Můj názor je takový,

že by se muži měli také zajímat o ženské problémy, když se ženy zajímají o ty mužské.

Práci jsem si vybral ze dvou důvodů:

Prvním byl můj zájem o druhy kompresivních výrobků a průzkum jejich výrobců.

Druhý – v mé rodině jsou problémy s křečovými žilami dědičné a ikdyž mám sestru zdravotnicí, chtěl jsem více porozumět kompresivním výrobkům, abych mohl poradit rodině a přátelům. Téma kompresivních výrobků mi nebylo cizím pojmem, poněvadž jsem se od mládí s ním střetával.

Ze začátku sbírání podkladů pro napsání práce jsem si myslel, že vyhledání výrobců a komunikace s nimi bude snadná. Narazil jsem však většinou na neochotu spolupráce ze strany výrobců a nebýt rad vedoucí bakalářské práce, průzkumů a internetu, nebyla by tato práce takto zpracována. Možná, kdyby firmu nekontaktoval pouze student, ale odborník v oboru, tak by cítili kvalitnější spolupráci, která by byla i přínosem pro jejich firmu. Firmy by měly spolupracovat s odbornými školami, protože by je absolventi škol mohly kontaktovat a ucházet se o práci a tím by si firmy mohly pomoci k omlazení pracovního kolektivu. Absolventi by takto mohly lépe získat potřebnou praxi, která je na trhu práce v současnosti vyžadována.

Nechci pouze firmy kritizovat, ale neudělaly na mě moc dobrý dojem. Firmy spoléhají na internet, který neosloví všechny zákazníky a není všemocný. Výrobce, který nekomunikuje se zákazníky, nezná jeho požadavky a nemůže tak rychle konkurovat firmám, které znají přání zákazníků. Výrobci zvolili tu nejjednodušší cestu, neustále si na něco stěžují a svalují vinu neúspěchů na někoho jiného, místo toho, aby se učili z vlastních chyb a historie.

Kdokoli by chtěl pokračovat v této práci nebo zpracovávat podobné téma by měl vědět, že musí firmy neustále kontaktovat, aby ho zpětně kontaktovaly a tím získal nějaké informace.

11. VYSVĚTLIVKY

11.1. Textilní pojmy

11.1.1. Nylon 6.6

Je obchodní označení pro polyamidovou přízi PA 6.6, která je výchozím materiálem pro výrobu punčochového zboží. Díky tomuto vlákně jsou výrobky měkčí a příjemnější na omak.

11.1.2. Mikrovlákno

Jde o polyamidové příze s vysokým počtem kapilár v jejich průřezu. Punčochové výrobky vyrobené z tohoto vlákna jsou velmi příjemné na omak, pohodlné při nošení a mají moderní sametový nádech.

11.1.3. Stretch

Je název pro speciální typ polyamidové příze. Díky vysokému počtu zákrutů příze strečuje – pruží. Punčochové zboží vyrobené z tohoto materiálu je pružně přilnavé a zároveň velmi jemné, vhodné k nošení převážně v teplejším období.

11.1.4. Lycra

Lycra je obchodní název elastomerního vlákna firmy DuPont. Výrobky s přídavkem tohoto vlákna jsou elastické, perfektně přilnou k tělu a mají delší životnost. Tato vlákna mají roztlačnost cca 600 % a již ve velmi malém množství (2 – 5 %) zaručují výbornou přilnavost k noze. Pokud výrobek splňuje předepsané parametry (obsahuje vlákno Lycra v sedu, lýtku, lemu i špičce), je správně uveden i procentuální obsah vlákna Lycra ve výrobku a celkově je výrobek svým technologickým provedením v pořádku, vytaví firma DuPont certifikát, který opravňuje výrobce používat logo LYCRA na obalech výrobku. V současné době se stávají hitem zejména ponožky „natur“, takzvané ponožky s vysokým obsahem přírodních vláken.

11.1.5. Lycra – leg care

Logo LYCRA – Leg Care označují výrobky, kde je lehká odstupňovaná komprese v celé délce lýtky poskytující celodenní masáž nohou, čímž napomáhá k jejich vitalizaci a snižování únavy celého organismu v průběhu dne.

11.1.6. Mercerace

Jedná se o speciální úpravu bavlněných přízí převážně na strojích Cubotex (elektronicky řízený barvicí stroj).

Problém je s ekologií, tudíž je snaha modernizovat zařízení na odpařování a čištění odpadních vod.

11.1.7. Superwash

Speciální úprava Superwash zaručuje vlněným ponožkám nesráživost a neplstivost při běžném nošení, praní v pračce a i při vyvařování.

11.2. Lékařské pojmy

11.2.1. Ambulantní chirurgie varixů

Operace varixů prováděna ambulantně je šetrnou technikou s místním umrtvením. Metoda je určena především pro pacienty, kteří z osobních nebo pracovních důvodů nemohou ležet dva dny v nemocnici.

11.2.2. Angiologie

Jedná se o obor zabývající se diagnostikou, prevencí a léčbou onemocnění cév – především končetinových.

11.2.3. Angiografie – (arteriografie, AG)

Je rentgenové vyšetření tepen.

11.2.4. Angioplastika – (PTA)

Rentgenologický výkon, kde zúžená či uzavřená tepna je zprůchodněna roztažitelným balónkem.

11.2.5. Antikoagulační léčba

Antikoagulační léčba je základem léčby žilní trombózy. Nejprve se podávají léky pomocí injekce (heparin, nízkomolekulární heparin) s následnou tabletovou formou (Warfarin, Lawarin, Pelentan, Pelentanetiae). Tyto léky snižují významně krevní srážlivost.

11.2.6. Bércový vřed – (trofický vřed, ulkus cruris)

Komplikace neléčené žilní nedostatečnosti. Vzniká většinou v oblasti vnitřního kotníku, často po nepatrném traumatu s páchnoucím výtokem.

11.2.7. Celulitida

Jedná se o běžný proces, zejména u žen, kdy zásoby uvězněných tuků se obtížně uvolňují z podkoží. Celulitida vzniká při užívání hormonální antikoncepce nebo nošení těsného prádla, kouření a při stravě bohaté na nasycené tuky. Celulitida je rozlišována do čtyř stupňů: v prvním stupni je pomerančová kůže, při druhém stupni jsou patrné drobné nerovnosti pokožky na stehnech, u třetího stupně jsou nerovnosti pokožky snadno viditelné a čtvrtý stupeň je projevuje po 40. roce.

Prevencí vzniku celulitidy je za prvé – změna stravování (dělená strava a dodržování pitného režimu), za druhé – více se pohybovat, za třetí – provádět speciální masáže pokožky, jak doma, tak v kosmetických salónech ručně a přístrojově, za čtvrté – užívání kosmetických přípravků s obsahem břechťanu či kostivalu nebo měsíčku zahradního a za páté – nošení mikromasážních punčoch nebo podpůrných kompresivních punčoch z I. kompresní třídy.

11.2.8. Erysipel – (růže)

Je streptokokové onemocnění kůže, které se projevuje vysokou horečkou a zarudnutím kůže.

11.2.9. Flebotrombóza

Postihuje hluboký žilní systém nejčastěji v lýtkových žilách. Dalším stádiem onemocnění je poškození bérkových žil v oblasti kotníků. Třetím stupněm jsou poškozeny bérkové cévy. Příznaky jsou pocity tíhy v lýtku, otoky v oblasti kotníku a pocity tlaku. U třetího stupně jsou příznaky závažnější jako zvětšený objem lýtky, otok kotníku, vyšší teplota postižené oblasti. Bledost, bolesti a zmenšení pohyblivosti v koleně naznačují čtvrté stadium onemocnění.

11.2.10. Gangréna – (sněť)

Je odumření tkáně končetiny v důsledku špatného prokrvení, může dojít až k amputaci končetiny ve stehně.

11.2.11. CHIVA metoda

Ambulantní operace varixů. Varixy jsou odstraňovány z nepatrných řezů.

11.2.12. Chronická žilní insuficience – (chronická venózní insuficience – CVI)

Souhrnné označení špatné funkce žil dolních končetin, kdy žilní krev není dopravována z končetiny k srdci. Dochází k pocitu těžkých nohou, otoků a bérkovému vředu.

Lze léčit radikálním odstraněním nebo alespoň zmírnit pomocí správně zvolenou kompresivní terapií doplněnou léky.

11.2.13. ICHDK – ischemická choroba dolních končetin

Souhrnné označení pro zhoršené tepenné prokrvení dolních končetin. Příčinou je zúžení nebo úplný uzávěr tepen dolních končetin. Do tkáně proudí méně okysličené krve, což se projevuje čtyřmi stádii:

- stádium bezpříznakové = chladné končetiny

- stadium klaudikační = při chůzi svalová bolest až křeč
- stadium klidových bolestí = bolesti končetin při spánku
- stadium gangrény = odumření tkání

Příčinou onemocnění ICHDK je nadměrné kouření, zvýšená hladina cholesterolu, vysoký krevní tlak, nedostatek pohybu a špatná péče o nohy.

11.2.14. Ischémie

Nedostatek kyslíku ve tkáních a orgánech. Nejčastěji je způsoben zúžením nebo uzávěrem přírodní tepny. Důsledkem ischémie je například infarkt myokardu, angína pectoris, mozková mrtvice a gangréna končetiny.

11.2.15. Kompresivní terapie

Aplikace elastických obinadel a kompresivních punčoch. Smyslem komprese je převést oběh do vnitřních žil a zlepšit odtok žilní krve z končetiny. Správně zvolená kompresivní léčba je základním pilířem léčby žilních onemocnění.

11.2.16. Laser

Laserem lze odstranit povrchní drobné žíly a metličkovité varixy. Léčba nemá závažnější komplikace ani rizika. Výkon není hrazen ze zdravotního pojištění. Mezi nejnovější metody patří i tzv. endovaskulární laser, kterým lze odstranit i větší žíly s menší traumatizací okolních tkání než při operaci.

11.2.17. Lymfedém

Otok končetiny vyvolaný poruchou odtoku lymfy (tkáňového moku). Rozlišuje se na vrozený a získaný důsledkem poranění. Lze ho léčit kompresivní terapií (punčochy, bandáže a návleky) nebo masážemi či léky.

11.2.18. Metličky, metličkové varixy

Velmi drobné mnohočetné žilky s modravou, někdy červenofialovou barvou. Postihují převážně ženy. Je možné jejich odstraněním laserem nebo sklerotizací.

11.2.19. Operace varixů

Operace varixů přináší trvalejší efekt a v současné době i velmi dobré kosmetické výsledky. V některých případech je prováděna i ambulantně. Spočívá v přerušení (podvázání) špatně fungujících spojení mezi hlubokým a povrchním žilním systémem a ve fyzickém odstranění chorobně změněných žil.

11.2.20. Otok (edém)

Je způsoben nahromaděním tekutiny ve tkáních a tím dojde ke zvětšení jejího objemu. Často lze prstem vytlačit důlek jako do těsta.

11.2.21. Sklerotizace (skleroterapie)

Jedna z metod likvidace varixů. Je účinná u méně rozměrných žil (metliček). Do varixů se aplikuje injekčně látka, která naruší vnitřní povrch žíly a ta se při současné kompresi, slepí a později sroste. Sklerotizace je nebezpečná pro pacienty s ICHDK, u kterých aplikace látky a komprese končetiny může způsobit v krajním případě i gangrénu.

11.2.22. Trofické změny

Kožní změny doprovázející pokročilejší CVI nebo ICHDK. Jsou provázeny ztenčenou kůží na bérce, tmavými fleky a zatvrdnutím podkožní tkáně. To bývá předzvěstí bércevého vředu. Při ICHDK se projevuje ztráta ochlupení, nekvalitní nehty, kůže prstů bývá lesklá a vyhlazená. Změny se mohou vystupňovat až v gangrénu.

11.2.23. Tromboflebitida

Postižení povrchního žilního systému. Vyznačují se pocitem celkové únavy, svědění a bolesti v postiženém žilním segmentu. Občas je i zvýšená teplota v těchto místech a také pošukbávání a pulzování. Na operaci vždy navazuje elastická komprese.

11.2.24. Trombus

Je krevní sraženina, tvořená v tepně převážně krevními destičkami a v žilách vlákniny fibrinu. V pozitivním případě trombus uzavírá poraněnou cévu a zastavuje krvácení. Vytvořením trombu v nepravý čas na nepravém místě vzniká žilní nebo tepenná trombóza se všemi nepříznivými důsledky. Trombus, který se uvolnil a putuje žilním řečištěm směrem k srdci a posléze do plicní tepny se označuje jako tromboembolus (plicní embolie).

11.2.25. Ultrazvuk – (echo, duplex scan)

Ultrazvukové vyšetření cév je součástí angiologického vyšetření. Zařízení je schopno diagnostikovat: žilní trombózu, nedostatečné chlopně v žilách a zúžené nebo uzavřené tepny.

11.2.26. Varixy (žilní městky)

Trubicovité nebo vakovité rozšíření povrchních žil na dolních končetinách. Pomineme-li estetické hledisko, mohou být varixy zdrojem nepříjemných a mnohdy nebezpečných komplikací.

Lze je léčit:

- 1) Konzervativním postupem – kompresivní léčba, režim častého pohybu
- 2) Skleroterapií (sklerotizací) – aplikování látky, která naruší žilní výstelku a při současném použití kompresní terapie se žíla slepí a zanikne.
- 3) Flebektomií – moderní metoda v odstranění varixů. Jednodenní operace.
- 4) Klasickou chirurgickou léčbou – u velkých varuxů s pobytem na lužku 3 – 4 dny.

11.2.27. Zánět žil

Souhrnné, mnohdy zavádějící označení pro trombózu.

11.2.28. Žíla (véna)

Odvádí krev z tkání a orgánů k srdci. Je v ní nižší tlak, než v tepně, má proto slabší stěnu. Na končetinách jsou většinou viditelné povrchní žíly a zřídka skryté hluboké (vnitřní) žíly, které vedou v hloubce mezi svaly.

11.2.29. Žilní trombóza (flebotrombóza, FT)

Závažné onemocnění hlubokých žil, které vede k částečnému nebo úplnému ucpání krevní sraženinou. Hlavní nebezpečí spočívá v možnosti plicní embolie (krevní sraženina nebo-li trombus se uvolní od žilní stěny a krevním proudem je zanesen do plicní tepny, kterou ucpe).

12. SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

- [1] FILATOV V.N.: Navrhování pružných textilních výrobků,
Praha 1984, str. 37 – 64

- [2] KOVÁŘ R.: Pletení. Skripta FT, TU Liberec 2001, str. 59–60, 93–94
- [3] PRACOVSKÝ V.: Vnitřní lékařství, Praha 1993, str. 106 – 110
- [4] STOPPARDOVÁ M.: Žena od A do Z, Praha 1993, str. 151,306,334
- [5] ENGEL-ARIELI S.L.: Jak pracuje lidské tělo, Brno 1995, str. 78
- [6] časopis Víno Revue č.1/2003, str.6
- [7] Mintálová L. – Mechanické vlastnosti
elastických pletenin, diplomová práce na FT 1998, , str. 10,17 – 22
- [8] webové stránky firem – viz. body č. 6.2 a 6.3 podle obsahu
- [9] webové stránky na lékařské téma – <http://www.angiojh.cz>
– <http://www.cellasene.sk>
– <http://www.edukafarm.cz>
– MUDr. Ivan Klener -
<http://www.potrebujiidoktora.cz>

13. **SEZNAM PŘÍLOH**

13.1. **Přílohy A**

- [1] CD – ROM..... s bakalářskou prací a zkopírovanými materiály z webových stránek.

13.2. Přílohy B

[1] sortiment firmy Aries	počet stran = 13
[2] sortiment firmy DonJoy	počet stran = 16
[3] sortiment firmy Elite	počet stran = 11
[4] sortiment firmy Loana	počet stran = 4
[5] sortiment firmy Maxis	počet stran = 20(15)
[6] sortiment firmy Medi Bayreuth	počet stran = 4 (6)
[7] sortiment firmy Nepon	počet stran = 5
[8] sortiment firmy ProSport	počet stran = 4
[9] sortiment firmy Rehband	počet stran = 5
[10] sortiment firmy Rucanor	počet stran = 3
[11] sortiment firmy SunPharm	počet stran = 6
[12] sortiment firmy Thuasne	počet stran = 2
[13] sortiment firmy Varitex	počet stran = 21
[14] sortiment firmy Vydo	počet stran = 8
[15] sortiment firmy Ostatní (obaly ze zakoupených výrobků)....	počet stran = 5
[16] Korespondence s firmami	počet stran = 8